

# **Institutioneller Wandel und Macht im Welthandelssystem**

**Die Intensität von Handelskonflikten im GATT-1947- und WTO-Streitschlichtungsverfahren**

Abhandlung zur Erlangung der Doktorwürde der Philosophischen Fakultät der Universität Zürich

Vorgelegt von  
Michael Čemerin  
von der Bundesrepublik Deutschland

Angenommen auf Antrag von  
Prof. Dr. Dieter Ruloff  
und  
Prof. Dr. Thomas Bernauer

Zürich, 2006

# **Vorwort:**

Doktorarbeiten entstehen nicht, wie manche glauben, im stillen Kämmerchen. Vielmehr sind Austausch und Unterstützung notwendig, um solch ein Projekt zu bewältigen. Die vorliegende Dissertation profitierte von vielen hilfsbereiten Menschen, die ihre Zeit und Kraft opferten, um zum Gelingen der Arbeit beizutragen. Ihnen möchte ich an dieser Stelle herzlich Danken.

An erster Stelle möchte ich meinem Doktorvater Herrn Prof. Dr. Dieter Ruloff nennen, der mich die letzten drei Jahre betreut und in allen Aspekten voll unterstützt hat. Ebenso freute ich mich über die Bereitschaft von Prof. Dr. Bernauer das Zweitgutachten zu übernehmen.

Mein Dank gilt aber vor allem auch all den „Sherpas“, ohne deren Hilfe ich mich sehr viel schwerer getan hätte. Jens Alt, Stefanie Bailer, Alice Holzherr, Myriam Käser, Ulrike Kastrup, Max Mader, Dorothee Michler, Susanne Traub und Claudia Vollmer für das zum Teil exzessive Ausmasse annehmende Korrekturlesen. Für die inhaltliche Beratung beim Verfassen der Dissertation haben sich insbesondere Thomas Sattler und Stefanie Walter sehr viel Zeit genommen, weitere wichtige Kommentare kamen von Dirk Lehmkuhl, Sabine Mohr und Isabelle Schulze. Christian Lau hat mich mit seiner profunden Kenntnis des WTO-Systems unterstützt und bereitwillig seine Kontakte in der WTO-Szene für mich spielen lassen. Meinen jetzigen und ehemaligen Kolleginnen und Kollegen am Institut für Politikwissenschaft der Universität Zürich und dem Center for Comparative and International Studies danke ich für die angenehme Arbeitsatmosphäre. Insbesondere Markus Stierli für das „Rücken-frei-halten“ und häufig geleistete technische Hilfe sowie Vit Styrsky für das ständige Antreiben.

# Inhaltsverzeichnis:

1.	Einführung.....	1
2.	GATT-1947 und WTO – Vom Provisorium zur Welthandelsorganisation.....	9
2.1.	ITO, GATT-1947 und WTO – Historischer Rückblick auf das Welthandelsystem.....	9
2.2.	Prinzipien des GATT-1947 und der WTO.....	19
2.3.	Entscheidungs- und Organisationsstrukturen des GATT-1947 und der WTO.....	20
2.4.	Das DSV von GATT-1947 und WTO.....	25
3.	Stand der Forschung: Handelskonflikte in der wissenschaftlichen Literatur.....	36
4.	Forschungsbedarf in der politischen Ökonomie der Handelskonflikte.....	45
5.	Eine systemische Theorie von Handelskonflikten.....	49
5.1.	Realismus und die Zentralität von Macht.....	50
5.2.	Die realistische Politische Ökonomie der Handelskonflikte.....	56
5.3.	Institutionalismus und die Legalisierung der internationalen Beziehungen.....	60
5.3.1.	Behavioralismus und Institutionalismus.....	60
5.3.2.	Institutionalismus und die Internationalen Beziehungen.....	67
5.4.	Neoliberaler Institutionalismus und die politische Ökonomie von Handelskonflikten.....	71
5.4.1.	Das Dispute-Settlement-Verfahren und die Strategie von Akteuren.....	72
5.4.2.	Eine funktionalistische Theorie der Handelskonflikte.....	76
5.4.3.	Marktversagen und die Legalisierung des Dispute-Settlement-Verfahrens.....	77
5.5.	Zusammenfassung und Hypothesenbildung.....	93
5.5.1.	Realismus und Machtbeziehungen.....	93
5.5.2.	Internationale Institutionen.....	95
5.5.3.	Macht und internationale Institutionen.....	96
5.6.	Untersuchungsmethode: Die Kombination von quantitativen und qualitativen Verfahren.....	99
6.	Statistische Analyse von Handelskonflikten.....	102
6.1.	Quantitatives Research Design.....	102
6.1.1.	Datenbeschreibung.....	102
6.2.	Operationalisierung der abhängigen Variable Intensität von Handelskonflikten.....	105
6.2.1.	Operationalisierung der unabhängigen Variablen Dispute-Settlement-Institution und Machtverhältnisse.....	108
6.3.	Statistische Analyse.....	109
6.3.1.	Diskussion des statistischen Verfahrens.....	110
6.3.2.	Die deskriptive Statistik von Handelskonflikten.....	114
6.3.3.	Ökonometrische Analyse – GATT-1947/WTO-Dispute-Settlement-System und die Intensität von Handelskonflikten.....	120
6.3.4.	Ökonometrische Analyse – Macht, GATT-1947/WTO-Dispute-Settlement-System und die Intensität von Handelskonflikten.....	122

6.3.5.	Ökonometrische Analyse – GATT-1947/WTO-DSV und der Einfluss von Macht.....	128
6.3.6.	Marginale Effekte und die unabhängigen Variablen.....	133
6.3.7.	Zusammenfassung der Analyse.....	136
7.	Die Varianz von Handelskonflikten – Qualitative Analyse.....	138
7.1.	Fallauswahl.....	139
7.2.	Der Bananenmarktkonflikt.....	141
7.2.1.	Die Ökonomie des Bananenmarktes .....	142
7.2.2.	Das EU-Bananenmarktregime.....	150
7.3.	Fall 1 – Der Bananenmarktkonflikt unter dem GATT-1947-DSV (Bananas II).....	156
7.3.1.	Einleitung – Formaler Ablauf des GATT-1947-Bananenmarktkonfliktes.....	156
7.3.2.	Die abhängige Variable: Intensität des Handelskonfliktes.....	157
7.3.3.	Die unabhängige Variable: Machtverhältnisse in Bananas II.....	158
7.3.4.	Intervenierende Variablen bei Machtausübung.....	189
7.3.5.	Zusammenfassung des GATT-1947-Bananenmarktkonfliktes .....	196
7.4.	Fall 2 – Der Bananenmarktkonflikt unter der WTO-DSV (Bananas III).....	198
7.4.1.	Einleitung – Formaler Ablauf des WTO-Bananenmarktkonfliktes.....	198
7.4.2.	Die abhängige Variable: Intensität des Handelskonfliktes.....	200
7.4.3.	Die unabhängige Variable: DSV-Institutionen .....	201
7.4.4.	Der USA-EU-Bananenmarktkonflikt – Intervenierende Variablen.....	220
7.4.5.	Der Lateinamerika-EU-Bananenmarktkonflikt – Intervenierende Variablen.....	231
7.4.6.	Zusammenfassung des WTO-Bananenmarktkonfliktes .....	238
8.	Schlussbetrachtung.....	240
9.	Literaturverzeichnis.....	252
	Anhang A: Modelle der statistischen Analyse .....	277
	Anhang B: Grafische Darstellung der Modelle.....	282

# Abbildungen und Tabellen:

Abbildung 1: Implementation, Kompensation und Suspendierung von Konzessionen .....	35
Abbildung 2: Internationale Beziehungen als Gefangenendilemma .....	52
Abbildung 3: Handelskonflikte in der Spieltheorie.....	59
Abbildung 4: Behavioralistisches Entscheidungsmodell .....	63
Abbildung 5: Neoinstitutionalistisches Entscheidungsmodell .....	65
Abbildung 6: Dimensionen der Legalisierung nach Abbot, Keohane, und Slaughter (2000) .....	79
Abbildung 7: Methodisches Design der Studie .....	101
Abbildung 8: Sequentielle Struktur von Handelskonflikten .....	112
Abbildung 9: Methodische Vorgehensweise – Ordered-Logit-Regression und Sequential Response Model.....	114
Abbildung 10: Anzahl der Handelskonflikte – Häufigkeitsverteilung.....	115
Abbildung 11: Anzahl der Mitgliedsstaaten.....	116
Abbildung 12: Exportvolumen Welthandel (1950-2001).....	116
Abbildung 13: Intensität der Handelskonflikte – Häufigkeit .....	117
Abbildung 14: Intensität der Handelskonflikte bei GATT-1947-DSV .....	118
Abbildung 15: Intensität der Handelskonflikte bei WTO-DSV .....	119
Abbildung 16: Quad-Beteiligung und Handelskonflikte.....	119
Abbildung 17: Bananenexporte – Anteil am Weltbananenexport (2002) .....	145
Abbildung 18: Anteil am Weltgesamtimport in Prozent (2002) .....	146
Abbildung 19: EU-Bananenmarktregime.....	155
Abbildung 20: Bruttoinlandprodukt der Konfliktparteien in US-Dollars (in Preisen von 1995) .....	162
Abbildung 21: Exporte der lateinamerikanischen Konfliktparteien – Geographische Verteilung .....	164
Abbildung 22: Bananenexporte der lateinamerikanischen Konfliktparteien – Geographische Verteilung.....	168
Abbildung 23: Exporte der lateinamerikanischen Konfliktparteien – Geographische Verteilung .....	234
Abbildung 24: Modelle 1, 2, 3 – Einfluss des DSV auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz .....	282
Abbildung 25: Modelle 4, 4.1, 4.2 – Einfluss akkumulierter Macht auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz .....	283
Abbildung 26: Modelle 5.1, 5.1.1, 5.1.2 – Einfluss grosser Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz .....	284
Abbildung 27: Modelle 5.2, 5.2.1, 5.2.2 – Einfluss kleiner Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz .....	285
Abbildung 28: Modelle 5.3, 5.3.1, 5.3.2 – Einfluss von Machtsymmetrie/Machtasymmetrie auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz.....	286
Abbildung 29: Modelle 6, 6.1, 6.2, Einfluss akkumulierter Macht auf die Intensität von Handelskonflikten – GATT-1947-Datensatz.....	287
Abbildung 30: Modelle 7.1, 7.1.1, 7.1.2 – Einfluss grosser Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – GATT-1947-Datensatz.....	288
Abbildung 31: Modelle 7.2, 7.2.1, 7.2.2 – Einfluss kleiner Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – GATT-1947-Datensatz.....	289
Abbildung 32: Modelle 7.3, 7.3.1, 7.3.2 – Einfluss von Machtsymmetrie/Machtasymmetrie auf die Intensität von Handelskonflikten – GATT-1947-Datensatz.....	290
Abbildung 33: Modelle 8, 8.1, 8.2 – Einfluss akkumulierter Macht auf die Intensität von Handelskonflikten – WTO-Datensatz .....	291
Abbildung 34: Modelle 9.1, 9.1.1, 9.1.2 – Einfluss grosser Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – WTO-Datensatz .....	292
Abbildung 35: Modelle 9.2, 9.2.1, 9.2.2 – Einfluss kleiner Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – WTO-Datensatz .....	293
Abbildung 36: Modelle 9.3, 9.3.1, 9.3.2 – Einfluss von Machtsymmetrie/Machtasymmetrie auf die Intensität von Handelskonflikten – WTO-Datensatz.....	294
Tabelle 1: Chronologie des Welthandels .....	18
Tabelle 2: Varianz von GATT-1947-DSV und WTO-DSV bei institutionellen Merkmalen.....	92
Tabelle 3: Hypothesen .....	98
Tabelle 4: Ausprägung der Konfliktintensität .....	107

Tabelle 5: Zusammenhang zwischen DSV und Konfliktintensität .....	121
Tabelle 6: Zusammenhang zwischen Machtverhältnissen und Konfliktintensität .....	124
Tabelle 7: Testvorgehen ökonometrische Analyse – Übersicht .....	125
Tabelle 8: Zusammenhang zwischen Machtverhältnissen und Konfliktintensität bei GATT-1947-Fällen .....	130
Tabelle 9: Zusammenhang zwischen Machtverhältnissen und Konfliktintensität bei WTO-Fällen .....	132
Tabelle 10: Marginale Effekte – Wahrscheinlichkeit der Konfliktintensivierung .....	135
Tabelle 11: Überprüfung der Hypothesen – Ergebnisse.....	137
Tabelle 12: Anteil an der Weltbananenproduktion in Prozent (2002).....	143
Tabelle 13: Direktinvestitionen in die lateinamerikanischen Konfliktparteien 1990-2002.....	172
Tabelle 14: Schuldenstruktur der lateinamerikanischen Konfliktparteien 2001 .....	174
Tabelle 15: Herkunft der Entwicklungshilfe an die lateinamerikanischen Konfliktparteien 2000-2001 .....	176
Tabelle 16: DSV als unabhängige Variable: Ergebnisse der Ordered-Logit-Regression und des Sequential Response Model .....	277
Tabelle 17: Macht und die Intensität von Handelskonflikten – Ergebnisse der statistischen Analysen des Gesamtdatensatzes.....	278
Tabelle 18: Macht und die Intensität von Handelskonflikten – Ergebnisse der statistischen Analysen des GATT- 1947-Datensatzes.....	280
Tabelle 19: Macht und die Intensität von Handelskonflikten – Ergebnisse der statistischen Analysen des WTO- Datensatzes .....	281

# Abkürzungsverzeichnis:

BFA	Banana Framework Agreement
BSP	Bruttosozialprodukt
COMB	Common Organisation of the Market in Bananas
DSB	Dispute Settlement Body
DSU	Dispute Settlement Understanding
DSV	Dispute-Settlement-Verfahren
EG	Europäische Gemeinschaft
EU	Europäische Union
FSC	Foreign Sales Corporations
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
ITO	International Trade Organization
MID	Militarized Interstate Dispute Dataset
NAFTA	North American Free Trade Agreement
QUAD	Quadrilaterals
TRIPS	Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights
UNO	United Nations Organization
UFCO	United Fruit Company
USA	United States of America
WTO	World Trade Organisation

## **Kurzbeschreibung:**

Mit der Gründung der WTO 1995 ging eine für das Funktionieren des Welthandelssystems bedeutende Reform des GATT-1947-Streitschlichtungssystems einher. Die Wirkung der Reform ist jedoch umstritten und bisher konnten zwei Fragen noch nicht befriedigend geklärt werden: Zum einen, wovon die Intensität von Handelskonflikten im GATT-1947/WTO-System abhängt und zum anderen ob die Reform die Eskalation von Handelskonflikten signifikant verhindert. Um diese Fragen zu beantworten, werden institutionalistische und realistische Ansätze hinzugezogen und deren Hypothesen mittels quantitativer und qualitativer Verfahren überprüft. Neben der Beantwortung inhaltlicher Fragen macht die Arbeit somit auch Aussagen zur Erklärungskraft konkurrierender Ansätze und trägt zur Theoriediskussion bei. Die Ergebnisse der statistischen Analyse zeigen sowohl einen Einfluss von Machtverhältnissen als auch von internationalen Institutionen. Die Reform der Streitschlichtung vermindert die Wahrscheinlichkeit von sehr intensiven Konflikten. Allerdings haben auch Machtasymmetrien, vor allem bei GATT-1947-Fällen, einen deeskalierenden Einfluss. Um die Erkenntnisse zu vertiefen, wurden neben der ökonometrischen Vorgehensweise auch qualitative Fallstudien durchgeführt. Anhand des GATT-1947- und des WTO-Bananenmarktkonfliktes konnten grosse Teile der statistischen Analyse bestätigt werden. Es wurde aber auch deutlich, dass in diesen Spezialfällen die Motivation der Parteien, zeitpunktabhängige Variablen und der Einfluss von innerstaatlichen Interessengruppen eine grosse Rolle spielten.



# 1. Einführung

Am 5. März 2002 verkündete der Präsident der Vereinigten Staaten von Amerika (USA) George W. Bush die Einführung eines 30-Prozent-Zolles auf ausländischen Stahl. Aus Sicht des Präsidenten war diese Schutzmassnahme aufgrund des aussergewöhnlichen Schadens, den die US-Stahlindustrie durch ausländische Stahlimporte erfahren musste, notwendig und durch die Rechtsvorschriften der World Trade Organization (WTO) abgedeckt (Bush 2002). Obwohl der US-Vorstoss nicht unerwartet kam, waren heftige Reaktionen des Auslandes, insbesondere der Europäischen Union (EU), die Folge (Economist 07.03.2002). Die EU beanstandete die amerikanische Praxis formell und brachte den Fall umgehend vor die WTO-Streitschlichtung (Wall Street Journal Europe 22.03.2002).<sup>1</sup> Im folgenden Verfahren schlossen sich eine Reihe von Staaten der EU-Klage an.<sup>2</sup> Nach dem Durchlaufen von mehreren vorgeschriebenen Streitschlichtungsphasen entschied die WTO am 11. November 2003, dass die US-Schutzmassnahmen illegal seien. Die EU drohte den USA anschliessend mit auf verschiedenste Produkte angewandten Vergeltungsmassnahmen, die ein Gesamtvolumen von 2,2 Milliarden US-Dollars aufwiesen.<sup>3</sup> Nach diesen massiven Drohungen nahmen die USA die illegalen Importbeschränkungen zurück (Decker und Mildner 2003:5).

18 Jahre vorher hatte die US-Regierung unter Präsident Ronald Reagan ein Importverbot für Stahlröhren aus der Europäischen Gemeinschaft<sup>4</sup> (EG) verhängt. Die USA beschuldigten die EG damals, sich nicht an Vereinbarungen über freiwillige Handelsbeschränkungen bei der Lieferung von Karbonstahl gehalten zu haben. Für die EG war diese US-Massnahme ein Verstoss gegen das General Agreement on Tariffs and Trade von 1947 (GATT-1947)<sup>5</sup> und sie beantragte Konsultationen auf Grundlage von Artikel XXIII:1 des GATT-1947. Die offiziellen Gespräche zwischen den USA und der EG begannen am 17. Dezember 1984. Am 29. Januar 1985, 39 Tage nach Beantragung der Konsultationen, erreichten die Konfliktparteien eine gütliche Einigung (Hudec 1993:523).

---

<sup>1</sup> WT/DS248, WT/DS249, WT/DS251, WT/DS252, WT/DS253, WT/DS254, WT/DS258 and WT/DS259 – United States – Definitive Safeguard Measures on Imports of Certain Steel Products.

<sup>2</sup> Japan, Korea, China, Schweiz, Norwegen, Neuseeland, Brasilien und Taiwan (World Trade Organisation 2004c).

<sup>3</sup> Die Produkte reichten von Motorbooten und Sonnenbrillen bis zu Textilien und Orangensaft (Economist 13.11.2003).

<sup>4</sup> Später die Europäische Union (EU).

<sup>5</sup> Der Begriff GATT-1947 beschreibt das von 1947 bis 1994 bestehende Welthandelsregime als Vorläufer der WTO. Der Zusatz 1947 dient der Abgrenzung vom GATT in seiner Funktion als Teilabkommend der WTO-Verträge.

Die beiden dargestellten Handelskonflikte illustrieren ein Paradox. Obwohl die selben Parteien beteiligt waren und es sowohl im ersten als auch im zweiten Fall um die US-amerikanische Behandlung von Import-Stahlprodukten ging, gab es grundlegende Unterschiede in der Intensität der Handelskonflikte. Während der erste Konflikt sehr schnell beigelegt werden konnte, eskalierte der zweite Konflikt. Aus diesen gegensätzlichen Konfliktverläufen leitet sich eine prinzipielle Fragestellung dieser Arbeit ab: *Warum eskalieren manche GATT-1947/WTO-Handelskonflikte intensiv, während andere schnell beigelegt werden und kaum Spannungen verursachen?*

Das gezeigte Beispiel beinhaltet aber noch eine Reihe weiterer Fragestellungen. Als Reaktion auf eine Serie von intensiven Handelskonflikten in der Endphase des GATT-1947 wurde mit der Gründung der WTO auch ein neues reformiertes Dispute-Settlement-Verfahren (DSV) eingeführt. Dies sollte zukünftig helfen, potentiell intensive Handelskonflikte zu verhindern. Der Stahlfall von 1985, der im GATT-1947 verhandelt wurde, konnte aber entgegen dieser Logik schnell beigelegt werden. Der WTO-Stahlfall unter der Administration Bush dagegen wurde zu einem intensiven Handelskonflikt. Daran schliesst sich eine zweite zentrale Frage an, die im Rahmen dieser Arbeit beantwortet werden soll: *„War die Reform des DSV erfolgreich?“*

### ***Das Argument***

Um die angenommene Wirkung des DSV zu erklären, wird eine institutionelle Theorie benötigt. Ein sehr prominenter institutioneller Ansatz der politikwissenschaftlichen Teildisziplin Internationale Beziehungen ist der Neoliberale Institutionalismus. Die Kausalität, die dieser Ansatz impliziert, stösst allerdings nicht auf ungeteilte Zustimmung. Besonders gilt dies für die klassischen Gegenspieler des Neoliberalen Institutionalismus, die Realisten. Sie zweifeln die Relevanz von Institutionen an und setzen der institutionellen Logik ein machtorientiertes Erklärungsmodell entgegen, mit dessen Hilfe die Intensität von Handelskonflikten ebenfalls erklärt werden kann. Diese beiden konkurrierenden Ansätze und die von ihnen abgeleiteten und empirisch getesteten Hypothesen bilden den theoretischen Kern der Arbeit.

Der Neoliberale Institutionalismus und der Neorealismus zählen zu den systemischen Theorien. Diesen zufolge ist das Verhalten von Staaten ein Resultat des sie umgebenden

Staatensystems (Keohane 1984:25). Systemische Theorien haben den Vorteil, dass im Vergleich zu anderen Ansätzen wie beispielsweise innerstaatlichen Theorien mit wenigen Variablen und einfachen Kausalbeziehungen relativ viel erklärt werden kann. Damit ist ein wesentliches Kriterium einer guten Theorie erfüllt. „...a good theory is parsimonious. It uses few variables simply arranged to explain its effects“ (Van Evera 1997:19).

Beide Ansätze gehen zudem von ähnlichen Grundannahme aus: Die internationale Politik spielt sich innerhalb eines anarchischen Staatensystems mit rationalen und egoistischen Staaten als Hauptakteuren ab. Dieser Umstand macht Kooperation äusserst schwierig. Im Gegensatz zu den Anhängern der realistischen Schule sind aber, laut Neoliberalen Institutionisten, Staaten in der Lage, mit Hilfe von Institutionen diese Kooperation sicherzustellen. Dies wird bewerkstelligt, indem Institutionen Informationsasymmetrien reduzieren, rechtliche Verbindlichkeiten schaffen und die Transaktionskosten von staatlichem Handeln ändern. Das GATT-1947 und die WTO sowie deren DSV stellen solche Institutionen dar. Durch die institutionell vorgegebenen Rahmenbedingungen fördern sie die Kooperation im Welthandelssystem und verhindern Handelskonflikte beziehungsweise vermindern bei den schon ausgebrochenen Konflikten deren Intensität. Das GATT-DSV und das WTO-DSV unterscheiden sich aber in einigen wichtigen institutionellen Aspekten. Das GATT-1947 wird als verhandlungs- oder machtorientiertes System beschrieben. Demzufolge führten die institutionellen Rahmenbedingungen dazu, dass Verhandlungen der dominierende Mechanismus zur Bearbeitung und Beilegung von Handelskonflikten waren. Dies hatte aber zur Folge, dass wie bei allen Verhandlungen, dem Machtpotential der Konfliktparteien eine entscheidende Rolle zukam. Mit der Reform des GATT-DSV hin zum WTO-DSV ging ein Wechsel von einem machtorientierten System zu einer deutlichen regelorientierten Stärkung der DSV-Institutionen einher. Charakteristisch dafür war die Einführung eines festen Verfahrensablaufs, der einen klaren Zeitrahmen beinhaltet. Während im GATT-1947 alle Streitparteien dem Bericht des Streitschlichtungspanel zustimmen mussten<sup>6</sup>, um ihn wirksam zu machen, gibt es in der WTO einen quasi automatischen Annahmemechanismus. Ähnliches gilt für die Genehmigung von Vergeltungsmassnahmen. Früher mussten diesen auch die Parteien, gegen die die Vergeltungsmassnahmen gerichtet waren, zustimmen. Im aktuellen

---

<sup>6</sup> Ein Panel ist eine unabhängige Gruppe von Experten (Goode 2003:267).

System der WTO dagegen ist die Verhängung von Vergeltungsmassnahmen einfacher möglich. Diese Änderungen führen letztlich dazu, dass Staaten berechnete Klagen mittels des gerichtsähnlichen WTO-DSV durchsetzen beziehungsweise zumindest die Legitimität ihrer Beschwerde und die Legitimität von Vergeltungsmassnahmen feststellen lassen können. Infolgedessen schwindet für den Geschädigten der Anreiz zu unkontrollierten, ohne multilaterale Zustimmung vorgenommenen Vergeltungsmassnahmen. Gleichzeitig steigen für den Regelbrecher die Kosten, da er die multilaterale Feststellung, seine handelspolitischen Massnahmen seien illegal, nicht verhindern kann. Er erleidet Reputationsverluste, wenn er diese weiter aufrechterhält und muss gegebenenfalls von der WTO genehmigte Vergeltungsmassnahmen über sich ergehen lassen. Diese durch die Variation auf der unabhängigen Variable *Dispute-Settlement-Institutionen* hervorgebrachten Effekte müssten bei WTO-Fällen zu einer im Vergleich zu GATT-1947-Fällen geringeren Intensität von Handelskonflikten führen.

Der Neorealismus sieht den Einfluss von internationalen Institutionen auf die Intensität von Handelskonflikten als eher unbedeutend an — überhaupt fällt die neorealistische Einschätzung der Kooperationswahrscheinlichkeit im internationalen System sehr viel pessimistischer aus als beim Neoliberalen Institutionalismus — Das oberste Interesse eines Staates besteht in der Sicherheits- und Machtmaximierung. Alle anderen Politikfelder werden diesen beiden Bedürfnissen untergeordnet. Staaten haben bei internationaler Kooperation sowohl Angst, betrogen zu werden, als auch Sorge, dass andere Staaten relativ gesehen mehr von der Kooperation profitieren und dies langfristig zur eigenen militärischen Unterlegenheit führen wird. Sie achten somit bei eventuellen Kooperationen nicht auf die eigenen absoluten, sondern auf die relativen Gewinne (Grieco 1988). Aufgrund dieser Kooperationshemmnisse und des Fehlens einer zentralen Sanktionsinstanz sind die Realisten der Überzeugung, dass internationale Institutionen im Zweifelsfall wirkungslos sind, da die Staaten letztlich nicht dazu gezwungen werden können, institutionalisierte Regeln zu befolgen (Mearsheimer 1995:13).

Die Variable, welche zwischenstaatliche Beziehungen determiniert, ist die relative Macht bzw. die Machtverhältnisse zwischen Staaten. Diese gilt, wie empirische Arbeiten

zeigen, nicht nur für die Sicherheitspolitik<sup>7</sup>, sondern auch für die internationale Handelspolitik (Conybeare 1985; Conybeare 1987). Im Mittelpunkt der neorealistischen Argumentation zur Handelspolitik steht dabei die ökonomische Macht. Diese kann sich in unterschiedlichsten Dimensionen manifestieren, welche von der Bedeutung eines Staates in der internationalen Finanzpolitik bis zur Vergabe von Entwicklungsgeldern reicht, und beinhaltet, dass ökonomisch starke Staaten ökonomisch schwache Staaten sehr viel mehr schädigen können als umgekehrt. Dies lässt sich am Effekt von unterschiedlichen Marktgrössen illustrieren. Wenn beispielsweise die USA ihren Markt für Produkte aus dem Fürstentum Lichtenstein schliesst, würde dies für Lichtenstein schlimmere Folgen haben als die Schliessung des Liechtensteiner Marktes für die USA. Dementsprechend würden die USA in einem Handelskonflikt in der Lage sein, ihre Interessen besser durchzusetzen, während Lichtenstein kaum eine andere Wahl bliebe, als sich der dominanten Strategie der USA zu fügen. Da die Ausgangssituation von vornherein klar ist, kann davon ausgegangen werden, dass mit einer asymmetrischen Machtverteilung Fälle auf einer niedrigen Intensitätsstufe beendet werden. Entsprechend gegenteilig verläuft die Argumentation bei zwei gleich grossen Staaten. In Dyaden, die eine Machtsymmetrie aufweisen, hat keiner der Staaten einen Anreiz, im Konflikt klein beizugeben. Das zu erwartende Ergebnis in machtsymmetrischen Dyaden ist ein Gefangenendilemma und daher eine Eskalation des Konfliktes (Conybeare 1987:44).

Neoliberaler Institutionalismus und der Realismus gehen somit von unterschiedlichen kausalen Beziehungen aus und werden im Rahmen dieser Arbeit einer Bewertung zugeführt. Die Arbeit liefert damit einen Beitrag zur Theoriediskussion in den Internationalen Beziehungen.

Realisten argumentieren, dass Institutionen keine Auswirkungen auf die Intensität von Handelskonflikten haben, während Neoliberale Institutionalisten einen Einfluss und damit eine Konfliktmilderung bei WTO-Handelskonflikten prognostizieren. Die Realisten behaupten, die Intensität des Konfliktes hänge in erster Linie von der Machtdifferenz in der Konfliktdyade ab. Machsymmetrische Dyaden hätten eine Tendenz zu intensiveren

---

<sup>7</sup> Empirische Untersuchungen zeigen den Einfluss von Machtasymmetrien zwischen Staaten auf deren Konfliktverhalten (Bremer 1992:303). Bei einer Machtsymmetrie steigt das Konfliktpotential, da kaum vorhersehbar ist, wer siegreich aus dem Konflikt hervorgehen wird. Insbesondere aufstrebende Staaten werden versuchen, den dominierenden Staat herauszufordern, um schliesslich selber dominanter Staat zu werden. In Machtasymmetrien ist eine Eskalation zwischen zwei Staaten unwahrscheinlicher, da die Chance für den schwächeren Staat, den dominanten Staat zu besiegen, relativ klein ist und er einem Konflikt daher von vornherein aus dem Weg gehen wird (Organski 1958).

Konflikten als machasymmetrische Dyaden. Die Vertreter des Neoliberalen Institutionalismus schliessen den Einfluss von Macht jedoch nicht aus. Allerdings betrachten sie die institutionellen Rahmenbedingungen auch für die Ausübung von Macht als von entscheidender Bedeutung. Im machtorientierten GATT-1947-DSV sollten Machtverhältnisse aufgrund der in der WTO abgeschafften Möglichkeiten, den Fall unendlich zu Verzögern oder den Prozess zu blockieren, sowie der daraus resultierenden Stärkung von Verhandlungen als einziger Lösungsvariante für den Konflikt, eine wichtigere Rolle spielen als beim WTO-DSV.

### ***Research Design und Vorgehen***

Ziel der Arbeit ist es, durch den Mix von quantitativen und qualitativen Methoden und die Nutzung der jeweils spezifischen Vorteile eine möglichst umfassende Analyse von Handelskonflikten zu erreichen. Im ersten Teil der empirischen Untersuchung wird eine quantitative Herangehensweise gewählt. Diese beginnt mit einer Operationalisierung der abhängigen Variable *Intensität des Handelskonfliktes* und der unabhängigen Variablen *Machtverhältnisse* und *Dispute-Settlement-Institution*. Entsprechend den Indikatoren werden GATT-1947- und WTO-Handelskonflikte kodiert, in einem Datensatz zusammengefasst und mit Hilfe von statistischen Verfahren ausgewertet.

Quantitative Vorgehensweisen haben den Vorteil, dass ihre Ergebnisse verallgemeinerbar sind (Van Evera 1997), aber gleichzeitig den Nachteil, dass sie nur einen sehr groben Blick auf die Materie erlauben. Daher können sie nur Tendenzen beschreiben, die nicht für den Einzelfall gelten müssen. Aufgrunddessen wird in einem weiteren Schritt ein kritischer Test der Hypothesen und der quantitativen Ergebnisse vorgenommen. Sowohl für die realistische Sichtweise, als auch für die institutionalistische Sichtweise werden Einzelfälle identifiziert, die nicht zum statistisch ermittelten Bild passen und sogenannte „Ausreisser“<sup>8</sup> darstellen. Zwei Fälle, die diesem Kriterium entsprechen, sind der Bananenmarktkonflikt unter dem GATT-1947 (Bananas II) und der Bananenmarktkonflikt unter der WTO (Bananas III). Um zu evaluieren, warum diese Handelskonflikte von der Norm abweichen, werden sie durch qualitative Methoden tiefer gehend analysiert. Die qualitative Ergänzung zur quantitativen Vorgehensweise erlaubt es, die kausale Logik nochmals und detaillierter an

---

<sup>8</sup> „...extreme values not typical of the rest of the data“ (Gonick und Smith 1993:18).

einen Einzelfall zu überprüfen und eventuelle Zusatzvariablen zu generieren, die das theoretische Modell verbessern könnten.

### ***Erste Ergebnisse***

Die statistische Analyse bestätigt sowohl die realistische als auch die neoliberale institutionalistische Hypothese. Die institutionelle Reform des DSV hat einen zweifachen Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten. In der ersten Phase der Streitschlichtung (Konsultationsphase) zeigen sich WTO-Handelskonflikte im Vergleich zu GATT-1947-Handelskonflikten intensiver. Auf der zweiten Stufe des DSV (Panel/Appellate-Body-Verfahren) dreht sich dieser Effekt um und es zeigt sich, dass in der WTO die Wahrscheinlichkeit für stark eskalierende Fälle gering ist. Der Einfluss von Machtverhältnissen kann ebenfalls für die Gesamtzahl von GATT-1947- und WTO-Konflikten und für GATT-1947-Konflikte nachgewiesen werden. Machtasymmetrien verringern die Konfliktwahrscheinlichkeit signifikant. Gleichzeitig wird deutlich, dass der Einfluss von Macht in WTO-Handelskonflikten nicht nachweisbar ist. Daraus lässt sich schließen, dass Machteffekte von institutionellen Rahmenbedingungen abhängen.

In den Fallstudien wird der Einfluss von Machtverhältnissen und Institutionen auf die Intensität der Konflikte weiter deutlich. Obwohl die ausgewählten Fälle vom statistisch ermittelten Gesamttrend abweichen, kann in den detailliert untersuchten, kausalen Prozessen nachgewiesen werden, dass Staaten sowohl auf Machtverhältnisse als auch auf Institutionen reagieren. Allerdings konnten auch fallspezifische, intervenierende Variablen identifiziert werden, die den Effekt der Hauptvariablen überdeckten und die Abweichung erklären.

### ***Aufbau der Arbeit***

Im nächsten Kapitel werden mit der Erläuterung des GATT-1947/WTO-Systems und des DSV für das Verständnis der Materie notwendige Wissensgrundlagen geschaffen. In Kapitel drei wird der Stand der Handelskonfliktforschung dargestellt und im folgenden Kapitel vier der Forschungsbedarf bzw. die Forschungslücke, die durch diese Arbeit geschlossen werden soll, abgeleitet. Kapitel fünf beinhaltet die theoretischen Grundlagen und die daraus generierten testbaren Hypothesen sowie eine Diskussion der empirischen Methoden. Kapitel sechs stellt die methodischen Überlegungen bei der quantitativen Analyse vor und widmet sich dann der statistischen Überprüfung der Hypothesen. In Kapitel sieben werden die

Fallstudien durchgeführt, Kapitel acht fasst die Arbeit zusammen und diskutiert diese im Hinblick auf forschungsrelevante und praktische Implikationen.



## **2. GATT-1947 und WTO – Vom Provisorium zur Welthandelsorganisation**

Um die Problematik von GATT-1947- und WTO-Handelskonflikten zu erfassen, ist ein generelles Verständnis des internationalen Handelssystems unabdingbar. Nach einer historischen Betrachtung des schwierigen Zustandekommens von GATT-1947, der folgenden Welthandelsrunden und der Entstehung der WTO werden im Folgenden auch generelle Prinzipien des GATT-1947, seine Teilaspekte sowie die institutionellen Strukturen erörtert. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf dem DSV als zentralem Bestandteil des GATT-1947/WTO-Systems. Ausserdem wird auf die Frage eingegangen, ob die Streitschlichtung innerhalb des Systems macht- und verhandlungsorientiert ist oder ob quasi rechtliche Regeln die Handlungen von Mitgliedsstaaten steuern. Die folgende Darstellung des institutionellen Designs und des Ablaufs der Streitschlichtung zeigt, inwieweit diese beiden Konzepte in GATT-1947 und der WTO Berücksichtigung fanden und wo sich Schwachstellen lokalisieren lassen.

### ***2.1. ITO, GATT-1947 und WTO – Historischer Rückblick auf das Welthandelsystem***

Im Vergleich mit den nach dem Zweiten Weltkrieg entstandenen internationalen Regimen wie dem Internationalen Währungsfonds oder der Weltbank nimmt das GATT-1947 aufgrund seiner Entstehungsgeschichte eine besondere Stellung ein. Dazu bestimmt, „nur“ ein provisorisches Vertragswerk zu sein, das langfristig in einer internationalen Organisation aufgehen sollte, entwickelte es sich im Laufe seines Bestehens zu einem der wichtigsten internationalen Regime mit weitreichendem Einfluss auf Politik und wirtschaftliche Entwicklung der Mitgliedsstaaten. Die Entstehung des GATT-1947 steht im Zusammenhang mit der kurz nach dem Zweiten Weltkrieg erfolgten Errichtung des Bretton Woods-Systems. Dieses sollte künftig verheerende weltwirtschaftliche Entwicklungen wie in den zwanziger und dreissiger Jahren des letzten Jahrhunderts, was von vielen als Hauptgrund für den Ausbruch des Zweiten Weltkriegs angesehen wurde, verhindern (Hauser und Schanz 1995;

Hudec 1990; Jackson 1997a; Jackson 1998; Jackson 2000c; Ruggiero 1998).<sup>9</sup> Im Mittelpunkt von Bretton Woods stand zwar der Aufbau von Finanzinstitutionen, insbesondere der Weltbank und des Internationalen Währungsfonds (IWF), aber dass dazu auch eine Zusammenarbeit im internationalen Handel gehört, wurde erkannt (Gardner 1980:101). Die Errichtung internationaler Handelsinstitutionen stellte somit nur eine logische Ergänzung auf dem Weg zu einer stabilen internationalen Wirtschaftsordnung dar.

Massgeblich beteiligt an der Entstehung des neuen Welthandelssystems waren die USA und Grossbritannien, die westlichen Siegermächte des Zweiten Weltkrieges (Gilpin 2001:217). Noch während des Krieges kamen 1943 amerikanische und britische Experten in Washington zusammen, um Überlegungen für ein internationales Handelsabkommen anzustellen. Eine internationale Handelsorganisation sollte mit der Kompetenz ausgestattet werden, Vereinbarungen zu interpretieren, Beschwerden zu untersuchen und Streitigkeiten zwischen Mitgliedern zu schlichten (Gardner 1980:104). In der ersten Sitzungsperiode der Vereinten Nationen am 18. Februar 1946 wurde im Wirtschafts- und Sozialrat<sup>10</sup> die Einberufung einer Konferenz zur Einrichtung einer internationalen Handelsorganisation und der dazu notwendigen Bildung eines Vorbereitungskomitees beschlossen (Jackson 2000c:21). Diesem Beschluss folgten in den kommenden Jahren vier internationale Konferenzen: Im Herbst 1946 in London, im Winter 1947 am Lake Success (USA), 1947 in Genf und 1947-1948 in Havanna. Zwei Ziele standen im Vordergrund: Zum einen sollte über ein Handelsabkommen dem Handel durch Zollsenkungen und durch Abbau anderer Handelsbeschränkungen neue Dynamik verliehen werden. Im Grunde ist dies die Funktion einer jeden klassischen Handelsrunde. Zum anderen sollte die Gründung einer internationalen Handelsorganisation, der International Trade Organisation (ITO), vorbereitet und beschlossen werden. Die ersten beiden Treffen dienten zur Vorbereitung. Es standen vor allem institutionelle Fragen zur Errichtung der ITO und eine erste Fassung des Handelsabkommens zur Diskussion. Spätestens in Genf jedoch rückten die konkreten Verhandlungen über das Handelsabkommen in den Mittelpunkt.<sup>11</sup> Parallel dazu liefen in Genf weitere ITO-Verhandlungen, in denen der Entwurf für die geplante Folgekonferenz in Havanna erarbeitet

---

<sup>9</sup> Ein weiteres Argument, das man der Literatur entnehmen kann, verweist auf das US-amerikanische Handelsprogramm vor 1945. Die USA hatten bis dahin 32 bilaterale Abkommen abgeschlossen und es schien sinnvoll, weitere Verhandlungen auf einer multilateralen Ebene zu führen (Jackson 1998:15).

<sup>10</sup> ECOSOC.

<sup>11</sup> Aufgrund recht festgefahrener Positionen auf beiden Seiten und ungünstiger innenpolitischer Umstände kam es bei den GATT-1947-Verhandlungen zu keinen markanten Änderungen des Welthandelssystems. Trotz allem war aber mit der Unterzeichnung des General Agreement on Tariffs and Trade ein für die Geschichte des internationalen Handels einmaliger und bedeutender Schritt getan.

wurde. Beide Prozesse hingen zusammen. Bei den GATT-1947-Verhandlungen wurden die organisatorischen Fragen ausgeklammert, da man von einem Aufgehen des Abkommens in der ITO ausging. Einmal gegründet, würde dieser Organisation die Verwaltung des GATT-1947 obliegen. Im Ergebnis spielten daher Problembereiche, die bereits in der ITO verhandelt wurden, im GATT-1947 keine Rolle (Senti 2000b:13). Um Marktstörungen, Spekulationen und politische Opposition infolge des Bekanntwerdens von Details über Handelskonzessionen zu verhindern, wollten die Unterhändler mit der Inkraftsetzung des GATT-1947 nicht bis zum Abschluss des ITO-Gründungsprozesses warten. Sie entschieden sich daher, das Abkommen provisorisch in Kraft zu setzen (Jackson 2000c:24). Dies war eine weitreichende historische Entscheidung mit Auswirkungen, die von den beteiligten Akteuren wohl nicht vorausgeahnt wurden.

Nach der Verabschiedung des GATT-1947 am 20. Oktober 1947 (Jackson 2000c:17) und der Unterzeichnung des *Protocol of Provisional Application* (Ahn 2000:7; Brown 1950:7) sollte das neue Welthandelssystem durch die Gründung der ITO bei der Konferenz in Havanna<sup>12</sup> komplettiert werden. Auch wenn sich die Schlussverhandlungen, insbesondere aufgrund der Diskussion über *Mengenmäßige Beschränkung* und spezielle Ausnahmegenehmigungen für Entwicklungsländer, schwierig gestalteten, wurde am 24.03.1948 die *Havana Chart* unterzeichnet.<sup>13</sup> Im Nachhinein erwiesen sich jedoch nicht die ITO-Verhandlungen, sondern vielmehr die Ratifikationsphasen in den USA und Grossbritannien als die entscheidenden Hürden. Sowohl nach, als auch schon während des Verhandlungsprozesses zeichneten sich zunehmend Widerstände der beiden nationalen Parlamente ab. Daher beabsichtige die britische Regierung, den ITO-Vertrag erst nach einer erfolgreichen amerikanischen Ratifizierung in das Parlament einzubringen (Gardner 1980:369).<sup>14</sup> In den USA hatten sich in der Zwischenzeit die Mehrheitsverhältnisse im Kongress geändert, und dem demokratischen Präsidenten Truman stand eine freihandelsskeptische republikanische Mehrheit gegenüber (Senti 2000b:6). Zudem machte sich in der amerikanischen Bevölkerung eine zunehmende Desillusionierung über Bretton Woods breit (Gardner 1980:373). Auch die Zollsenkungen, die dem GATT-1947 folgten, machten sich für einige einheimische Produzenten schmerzlich bemerkbar. Innerstaatliche

---

<sup>12</sup> Die offizielle Bezeichnung lautet: *UNO-Konferenz für Handel und Beschäftigung*.

<sup>13</sup> 54 Staaten unterzeichneten die *Havana Charter for an International Trade Organization* (Senti 2000b:14).

<sup>14</sup> Wie überhaupt alle Unterzeichner der *Havana Chart* (mit der Ausnahme Liberias) ihre Ratifikation von der amerikanischen Ratifikation abhängig machten (Kock 1969:57).

Interessengruppen sprachen sich daher zunehmend gegen die Ratifizierung des ITO-Abkommens aus (Goldstein 1993:218). Da eine politische Niederlage absehbar war, entschied sich Präsident Truman, das ITO-Abkommen dem US-Kongress nicht zur Abstimmung vorzulegen. Die unbestrittene weltwirtschaftliche Führungsmacht entzog der ITO somit die Unterstützung. Die ITO war damit faktisch am Ende. Das GATT-1947 blieb allerdings in Kraft, da Freihandelsabkommen zum Zeitpunkt der Unterschrift vom US-Kongress nicht ratifiziert werden mussten und somit völkerrechtlich gültig waren (Senti 2000b:14).<sup>15</sup> Das Ende der ITO bedeutete aber kein Ende in der handelspolitischen Zusammenarbeit. Sowohl die USA als auch Grossbritannien hatten das *Protocol of Provisional Application of the General Agreement on Tariffs and Trade* unterzeichnet. Dies verpflichtete diese beiden Staaten nicht nur hinsichtlich der in Genf vereinbarten Zollerleichterungen, sondern auch zur Einhaltung der wichtigsten in der ITO festgelegten Regeln (Gardner 1980:379). Das Provisorium wurde damit zur wichtigsten Institution im internationalen Handel, und trotz institutioneller Mängel entwickelte es sich zur Quasi-Welthandelsorganisation der Nachkriegszeit (Hoekman und Michel 1995:15; Quereshi 1996:3).

Die in Genf getroffene Übereinkunft war der Beginn eines Handelssystems, das sich in den Folgejahren stetig weiterentwickelte. Die internationale Handelspolitik der Nachkriegszeit fand vor allem in sogenannten Handelsrunden statt, in denen Zollsenkungen und der Abbau von Handelshemmnissen vereinbart wurden. Teilnehmer der ersten Runde 1947 in Genf<sup>16</sup> (Genf I) waren die dreiundzwanzig GATT-1947-Gründerstaaten. Überschattet war das Treffen vom US-amerikanischen Widerstand gegenüber Zollpräferenzen, die innerhalb des Commonwealth den Mitgliedsstaaten eingeräumt wurden (Kock 1969:70). Aus vorrangig politischen Gründen war Grossbritannien aber nicht zu Konzessionen bereit, die zu Lasten des Commonwealth gingen. Um die Verhandlungen vor dem Scheitern zu bewahren, gaben die Vereinigten Staaten in der Folge ihre Forderung zum Abbau der Zollprivilegien innerhalb des Commonwealth auf und begnügten sich mit minimalen Zugeständnissen der Briten (Senti 2000b:43). Dadurch konnten Zölle für 45000 Tarifposten gesenkt werden. Die

---

<sup>15</sup> „Mit Blick auf das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen war man auf US-Seite bestrebt, nur jene Bestimmungen in das Abkommen aufzunehmen, die in einem internationalen Handelsvertrag zu finden sind. Nur so war gesichert, dass die Vereinbarung nicht dem US-Kongress vorgelegt werden musste. Der Abschluss von Handelsverträgen lag nämlich in den USA im Kompetenzbereich der Regierung, wähen die Legislative (Kongress) über die Mitgliedschaft in einer internationalen Organisation zu entscheiden hatte“ (Senti 2000b:14). Für eine alternative Erklärung siehe Benedek (1998:2).

<sup>16</sup> Damit ist die Konferenz gemeint, in deren Zuge das GATT-1947 etabliert wurde.

weitreichenden Zollsenkungen entsprachen 20 Prozent des ursprünglichen Zollniveaus (Senti 2000b:44).

Im Vergleich zu Genf I war die sich anschliessende Annecy-Runde wenig erfolgreich. Die ausgehandelte Senkung von Zöllen beinhaltete nur ein bis zwei Prozent des Handelswertes (Evans 1971:12f.). Im Rahmen der Annecy-Runde fand eine erstmalige Revision der GATT-1947-Verträge statt. War es bisher üblich, bei der Neuaufnahme eines Staates in das GATT-1947 alle Handelspräferenzen auch dem neuen Mitglied zuzugestehen, mussten die einzelnen alten Mitgliedsstaaten dem nun ausdrücklich zustimmen (Senti 2000b:44f.). Ähnlich enttäuschend verlief die Torquay-Runde von 1950-1951. Im Mittelpunkt stand der weiterhin hartnäckige Widerstand der Commonwealth-Länder gegen eine Preisgabe ihrer gegenseitigen Handelsprivilegien. Aufgründdessen hielten sich auch die USA mit Zugeständnissen zurück. Positiv war der Beitritt der Bundesrepublik Deutschland zum GATT-1947. Damit verbunden war die Hoffnung auf eine weitere wirtschaftliche Konsolidierung Europas. Auch in der vierten GATT-1947-Runde von 1955-1956 in Genf (Genf II) wurden keine massgeblichen Zollreduktionen erreicht. Die USA waren hier bei Verhandlungen über den Abbau von Zöllen sehr zögerlich. Alles deutete darauf hin, dass die massiven US-Zollsenkungen zu Beginn des GATT-1947 dadurch motiviert waren, die anderen Mitgliedsstaaten an das amerikanische Welthandelskonzept zu binden. In den anschliessenden drei Runden waren die USA zu keinen so weit gehenden Zugeständnissen mehr bereit, beziehungsweise sie verlangten von anderen weitgehende Handelskonzessionen. Davon waren insbesondere die neuen Mitglieder betroffen, die einen „Eintrittspreis“ für die GATT-1947-Mitgliedschaft entrichten mussten (Senti 1986:73). Genf II war aber dahingehend ein Erfolg, dass vor und nach der Handelsrunde einige Mitgliedsstaaten unilateral bedeutende Zollsenkungen vornahmen (Senti 2000b:47). Ein weiteres Novum von Genf II war zudem die erstmalige Teilnahme von Vertretern der neu gegründeten Montanunion und damit das Auftreten eines neuen Akteurs, der die Geschicke des Welthandelssystems mitprägen sollte.

Die Dillon-Runde, nach dem amerikanischen Delegationsleiter Douglas Dillon benannt und die mittlerweile fünfte Welthandelsrunde, wurde durch die neu gegründete EWG dominiert. Die USA boten an, ihre Zölle um 20 Prozent zu senken, und reagierten mit diesem Vorschlag auf die sich in der EG entwickelnde, und die USA diskriminierende, Zollunion (Senti 1986:74). Neben den Verhandlungen mit den Mitgliedsstaaten der EWG nahmen die

Verhandlungen mit Nicht-Industriestaaten und Beitrittskandidaten einen grösseren Raum ein. Die Runde schloss jedoch lediglich mit einer einprozentigen Zolllsenkung.

Nach diesen vier mehr oder weniger ergebnislosen Versuchen fand mit der Kennedy-Runde eine der in der GATT-1947-Ära wichtigsten Handelsrunden statt. Die Kennedy-Runde wurde 1964 eröffnet und dauerte vier Jahre. Sie stand im Zeichen der verblassenden amerikanischen Machtstellung angesichts des technischen Aufholprozesses der Sowjets und des Widererstarkens der europäischen Volkswirtschaften. Die Hauptthemen dieser Runde waren die Zölle sämtlicher gewerblichen und industriellen Erzeugnisse, die Liberalisierung der Agrarmärkte, die Behandlung von nichttarifären Handelshemmnissen und die Handelspräferenzen für Entwicklungsländer (Senti 2000b:53). Die Ergebnisse konnten sich sehen lassen, die Verhandlungspartner waren mit einer Zolllsenkungen für Industrieprodukte von mehr als 30 Prozent sehr erfolgreich (Plümper 1996b:192). Dies kann aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass im Agrarbereich kaum Fortschritte erzielt wurden und sich damit ein Konflikt abzeichnete, der bis in die Gegenwart reichlich Zündstoff liefert. „Die Kennedy-Runde beschränkte sich weitgehend auf den Abbau von Zöllen, deren Niveau bereits niedrig war. Die nichttarifären Hemmnisse, deren Bedeutung stetig zunahm, standen nicht zur Diskussion. Die währungsbedingten Handelsstörungen wurden nicht angesprochen. Schliesslich schlugen auch die Bestrebungen fehl, den Agrarmarkt in die Verhandlungen mit einzubeziehen [...]. Um all diese ungelösten Probleme von neuem aufzugreifen, war bereits am Ende der Kennedy-Runde von der Notwendigkeit einer neuen GATT-Runde die Rede“ (Senti 2000b:56).

Die Tokyo-Runde von 1973-1979 entwickelte sich neben der Kennedy-Runde und Genf I zu einem weiteren Meilenstein in der Geschichte des internationalen Handelssystems. Die weltwirtschaftlichen Spannungen, die sich schon vor und während der Kennedy-Runde abgezeichnet hatten, setzten sich fort. Ursache war vor allem die zunehmende Wirtschaftsintegration Westeuropas und die Bildung anderer regionaler Blöcke. Geschürt wurden die Zwiste aber auch durch die protektionistische Politik Japans und durch den unilateral beschlossenen Ausstieg der USA aus dem in Bretton Woods geschaffenen Wechselkurssystem (Senti 1986:81). Tokyo war eine Weiterführung der Dillon- und Kennedy-Runden, aber mit einem stärkeren Bestreben, nichttarifären Handelsrestriktionen sowie Währungs- und Rohstoffthemen zu besprechen (Senti 2000b:57). Im Laufe der Verhandlungen zeigte sich, dass insbesondere der Agrarhandel, die Zolltarif-Disparität und

das Thema der nichttarifären Handelshemmnisse die Hauptkonfliktlinien darstellten (Jackson 1998:21). Bei den Agrarverhandlungen wurden kaum Fortschritte gemacht und es ist nicht gelungen, wie beabsichtigt war, die nichttarifären Handelshemmnisse einer gemeinsamen Ordnung zu unterstellen. Trotzdem gelang es, in anderen Bereichen Erfolge zu erzielen. Die durchschnittliche Zollbelastung bei industriellen und gewerblichen Erzeugnissen verminderte sich auf 6,5 Prozent, gleichzeitig konnten erstmalig nichttarifäre Handelshemmnisse verringert werden (Plümper 1996b:333).

Ende der 1960er Jahre war das GATT-1947 vor allem auch Dank der Kennedy-Runde ein Garant des relativ liberalen Freihandels (Senti 2000b:64). In den 1980er Jahren geriet die Weltwirtschaft jedoch in schwere Turbulenzen.<sup>17</sup> Als Folge begannen die Mitgliedsstaaten, die GATT-1947-Regeln zunehmend „flexibel“ auszulegen oder durch anderweitige protektionistische Massnahmen, insbesondere unter Anwendung von nichttarifären Handelshemmnissen, wie Einfuhrquoten oder Subventionen, zu unterlaufen (Beise, Oppermann und Sanders 1998:52ff.). Der Grund für dieses Verhalten wurde zum Teil durch exogene Schocks verursacht. Konkret lastete der Zusammenbruch des Bretton-Woods Wechselkurssystem und die stark gestiegenen Ölpreise sehr schwer auf vielen Staaten (Hoekman und Michel 2001:43). Neben den weltwirtschaftlichen Problemen hatten sich zudem die Rahmenbedingungen des Welthandels verändert. Die internationale Wirtschaft wurde immer mehr von den globalen Aktivitäten multinationaler Firmen geprägt. Der Handel sowohl in Gütern als auch zunehmend im Dienstleistungsbereich stieg rapide an. Parallel zeigte sich ein überproportionaler Anstieg im Handel zwischen den Industrieländern. Diese immer stärker werdende Regionalisierung gefährdete das multilaterale Handelssystem (Gilpin 2001:221). Infolgedessen geriet das GATT-1947 in eine schwere Krise und manche Auguren sahen schon sein Ende voraus.<sup>18</sup>

Die Uruguay-Runde war eine Folge dieser Entwicklung. Bei der ersten Ministersitzung nach der Tokyo-Runde 1982 in Genf wurde das Thema einer neuen Handelsrunde erstmalig konkret diskutiert. Infolge dieses Treffens wurde im September 1986 im uruguayischen Punta del Este ein grosses Ministertreffen abgehalten, mit dem Ziel die Rahmenbedingungen für eine neue Handelsrunde, der Uruguay-Runde, auszuarbeiten

---

<sup>17</sup> „...verbunden mit rückläufigen Import- und Exportzahlen, wachsenden Handelsbilanz- und Budgetdefiziten sowie steigenden Arbeitslosenquoten,...“ (Senti 2000b:64).

<sup>18</sup> Beispielsweise Lester Thurow (Thurow 1990) in *The GATT is Dead*.

(Jackson 1998). Es wurde die Einrichtung von fünfzehn Verhandlungsgruppen beschlossen<sup>19</sup> und 1990 als Zieldatum für den Abschluss der Runde festgelegt. Die erste Phase der Uruguay-Runde wurde mit der Verhandlungsorganisation, der Einsetzung von Arbeitsgruppen und der Evaluation der anstehenden Probleme verbracht. Die Zwischenbilanz, die nach der Hälfte der geplanten Laufdauer der Uruguay-Runde gezogen wurde, war ernüchternd. In vielen Bereichen gab es kein Weiterkommen und selbst die Verhandlungsthemen waren nicht vollständig klar. Dies besserte sich in der zweiten Hälfte kaum, insbesondere grosse Meinungsunterschiede im Agrar- und Textilbereich behinderten die Gespräche. Infolgedessen wurde entschieden, die Verhandlungen auch nach dem anvisierten Ende der Uruguay-Runde weiterzuführen und schliesslich wurde zwei Jahre später ein Durchbruch erreicht (Senti 2000b:75). Die Uruguay-Runde endete damit offiziell mit der Unterzeichnung der Verträge am 15. April 1994 in Marrakesch. Die Ergebnisse der Uruguay-Runde waren sehr umfangreich: deutliche Zugeständnisse der Entwicklungs- und Schwellenländer, ein Einstieg in die Liberalisierung des Handels mit Textilien und die Liberalisierung des Agrarsektors, Verhinderung von versteckter Diskriminierung, Verbot freiwilliger Exportbeschränkung, Reform der Schutzklauselregelungen und Reform der Antidumpingbestimmungen. Wesentliche Schritte waren jedoch die Ausdehnung der Verträge auf Dienstleistungssektoren (General Agreement on Trade in Services (GATS)), der Schutz geistigen Eigentums (Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights (TRIPS)), die Reform des DSV und die Gründung der WTO. Trotz dieser beeindruckenden Ergebnisse war eine Reihe von Themen noch ungelöst. Handel in bestimmten Bereichen wie Landwirtschaft, Textilien und Schifffahrt ist weiterhin sehr protektionistisch. Neue Bereiche wie Arbeitsstandards, Umwelt und Menschenrechte werden zunehmend im Zusammenhang mit internationalem Handel diskutiert. Um mit diesen in der Uruguay-Runde vernachlässigten Herausforderungen fertig zu werden und die vielen übrigen Handelsbarrieren abzubauen, bereitete 1999 die WTO eine neue Handelsrunde vor (Gilpin 2001:224). Der erste Versuch zur Etablierung einer neuen Welthandelsrunde wurde 1999 in Seattle gemacht, scheiterte aber insbesondere aufgrund der gegensätzlichen Positionen der USA, Japans und der EU. Ein zweiter Anlauf 2001 in Doha war erfolgreicher und wurde nicht zuletzt unter dem Eindruck des 11. September 2001 als

---

<sup>19</sup> Diese waren: Zölle, Nichttarifäre Handelshemmnisse, tropische Produkte, Rohstoffe, Textilien und Bekleidung, Landwirtschaft, GATT-Artikel, GATT-Schutzklauseln, Zusatzabkommen, Subventionen und Ausgleichsmassnahmen, Streitschlichtung, Schutz des geistigen Eigentumsrechts in der Handelspolitik, handelsbezogene Investitionsmassnahmen, Funktionsweise des GATT-Systems und Dienstleistungen (Senti 2000b:78).



Entwicklungsrunde lanciert.<sup>20</sup> In Doha wurde ein ambitioniertes Arbeitsprogramm verabschiedet und in dessen Folge Arbeitsgruppen zu den folgenden Themen eingerichtet: „Implementation-related issues and concerns, Services, Market access for non-agricultural products, Trade-related aspects of intellectual property rights (TRIPS), Relationship between trade and investment, Interaction between trade and competition policy, Transparency in government procurement, Trade facilitation, WTO rules: anti-dumping, WTO rules: subsidies, WTO rules: regional trade agreements, Dispute Settlement Understanding, Trade and environment, Electronic commerce, Small economies, Trade, debt and finance, Trade and transfer of technology, Technical cooperation and capacity building, Least-developed countries, Special and differential treatment“ (World Trade Organization 2001). Da die Handelsrunde zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht abgeschlossen ist, kann nichts über deren Ergebnisse ausgesagt werden. Der Stillstand, der sich nach der — insbesondere wegen Uneinigkeit im Agrarbereich — gescheiterten Ministerkonferenz von Cancún im September 2003 zeigte, ist zwar überwunden und die Mitgliedsstaaten konnten sich über Verhandlungsthemen einigen, aber die Hauptarbeit steht noch bevor.

---

<sup>20</sup> In der Ministererklärung von Doha heisst es dazu ambitiös: „The majority of WTO members are developing countries. We seek to place their needs and interests at the heart of the Work Programme adopted in this Declaration“ (World Trade Organization 2001).

**Tabelle 1: Chronologie des Welthandels**

---

1943	Erste Überlegungen zwischen den USA und Grossbritannien zu einem internationalen Handelsabkommen für die Nachkriegszeit
Februar 1946	Beschluss zur Einberufung einer Internationalen Konferenz zur Errichtung einer Handelsorganisation
1947	Konferenz in Genf, in deren Folge das GATT unterzeichnet wird. Tritt am 1. Januar 1948 in Kraft Unterzeichnung des Protokolls über die vorläufige Anwendung des GATT durch 23 Vertragsparteien
1948	53 Staaten unterschreiben die Havana Charter, die zur Errichtung der ITO führen soll. Diese wird aber von den USA und anderen wichtigen Staaten niemals ratifiziert
1949	Annecy-Runde
1951	Torquay-Runde
1955	Weiterer Versuch zur Etablierung einer internationalen Handelorganisation (OTC) scheitert am amerikanischen Widerstand
1956	Genf-II-Runde
1960	Einrichtung des GATT-Rates
1960-1961	Dillon-Runde
1964-1967	Kennedy-Runde
1973-1979	Tokio-Runde
1986-1993	Uruguay-Runde
1994	Unterzeichnung des Marrakesch Agreements, das zur Gründung der WTO führt
1995	Die WTO tritt in Kraft
Dezember 1996	WTO-Ministerkonferenz in Singapur
2001	Start der Doha-Runde

---

## **2.2.Prinzipien des GATT-1947 und der WTO**

Grundsätzliches Ziel des GATT-1947 und der WTO ist die Förderung des Welthandels und damit einhergehend die Verbesserung der ökonomischen Situation in den Vertragsbeziehungsweise Mitgliedsstaaten (Bratschi 1973:20; Jackson 1998:133). Das GATT-1947 bezog sich noch ausschliesslich auf den Güterhandel. In der Uruguay-Runde wurde jedoch beschlossen, auch andere Themen zu Verhandeln, und daher beinhaltet die WTO neben dem Abkommen über Güter (GATT) noch das Dienstleistungsabkommen, das *General Agreement on Trade in Services* (GATS) und das Abkommen über den Schutz geistigen Eigentums, *Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* (TRIPS). Diese drei Bereiche stellen seitdem die Grundpfeiler der WTO dar.

Die Grundprinzipien des GATT-1947 bestanden in der Liberalisierung des Welthandels, dem Prinzip der Gegenseitigkeit von Liberalisierungszugeständnissen und dem Prinzip der Meistbegünstigung (Peters 1996:123). Diese Grundsätze gingen auch in die EU ein und wurden spezifiziert. Der WTO kann man daher die folgenden Prinzipien zuordnen:

1. Verhinderung von Diskriminierung: Die Staaten dürfen keine Unterschiede zwischen Handelspartnern machen und Präferenzen, die einem Mitglied gemacht werden, müssen auch für alle anderen Mitglieder gelten (Meistbegünstigungsregel). Zudem sind heimische und ausländische Firmen gleich zu behandeln.

2. Liberalisierungsbestrebung: Ziel der WTO ist es, durch Verhandlungen eine immer weiter führende Liberalisierung des Welthandels zu erreichen. Allerdings ist dies kein Selbstzweck. Vielmehr zielt sie, wie in der GATT-1947-Präambel festgelegt, auf die „Erhöhung des Lebensstandards, auf die Verwirklichung der Vollbeschäftigung, auf ein hohes und ständig steigendes Niveau der Realeinkommen und der wirksamen Nachfrage auf die volle Erschliessung der Hilfsquellen der Welt, auf die Steigerung der Produktion und des Austausches von Waren...“ (Bratschi 1973:20) ab. Mit der WTO wurde dieser Anspruch noch erweitert: „...expanding the production of and trade in goods and services, while allowing for the optimal use of the world’s resources in accordance with the objective of sustainable development, seeking both to protect and preserve the environment and to enhance the means

for doing so in a manner consistent with their respective needs and concerns at different levels of economic development, ...“ (World Trade Organization 2001).

3. Handlungssicherheit: Firmen und Staaten sollen langfristig Planen können. Dies wird erreicht, indem die Mitgliedsstaaten Handelsschranken festschreiben und diese nicht ohne weiteres für andere Staaten negativ ändern können.

4. Fairness im Handel: Die Mitglieder sollen fairen Handel treiben, der auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit beruht. Unfaire Handelspraktiken wie Dumping, Subventionen oder andere Handelshemmnisse sind zu unterlassen.

5. Förderung von Entwicklungsländern: Diese sollen von besonderen Privilegien profitieren können und mehr Zeit bekommen, um ihre Ökonomien an den Weltmarkt anzupassen (World Trade Organization 2004c).

### ***2.3. Entscheidungs- und Organisationsstrukturen des GATT-1947 und der WTO***

#### ***Entscheidungs- und Organisationsstruktur des GATT-1947***

Das GATT-1947 genoss nie den Status einer formalen Organisation<sup>21</sup>. Üblicherweise wurde es als Regime bezeichnet<sup>22</sup>, aber de facto wurde es trotz der gegenteiligen Absicht mit der Zeit zur Quasi-Welthandelsorganisation (Jackson 1998:13). Dementsprechend ist es auch gerechtfertigt, von GATT-1947-Organisationsstrukturen zu sprechen<sup>23</sup>.

---

<sup>21</sup> Offiziell wurde von den Mitgliedsländern und dem GATT-1947-Sekretariat versucht, jeden Eindruck eines Organisationsstatus zu zerstreuen. Allerdings konnte dies am De-facto-Organisationscharakter des GATT-1947 kaum etwas ändern (Benedek 1998:468) und die Debatte schien etwas künstlich. Dam hält sie beispielsweise für völlig überflüssig: „Whether the GATT should nevertheless be viewed as an ‚organization‘ is a futile and abstruse question...“ (Dam 1970:335).

<sup>22</sup> Die bekannteste Definition von internationalen Regimen stammt von Stephen D. Krasner, für ihn besitzen Regime „implicit or explicit principles, norms, rules and decision-making procedures around which actors’ expectations converge in a given area of international relations“ (Krasner 1983:2).

<sup>23</sup> Zur Unterscheidung von Institution, Regime und Organisation wird hier die Erklärung von Lisa L. Martin und Beth A. Simmons zu Grunde gelegt. „Are these distinctions significant? In some cases, no – many authors use the words interchangeably. Generally speaking however, it is desirable to draw a distinction between institutions and regimes, on the one hand, and organizations, on the other. International institutions and regimes refer to a set of rules that regulate state behavior. These rules may be formal and explicit or informal and implicit. The term international regimes has been used to refer to rules and norms within a particular issue-area; thus, general-purpose organizations like the UN encompass a number of issue-specific regimes, such as those for peacekeeping, development, and environmental issues. International organizations (IOs) are the formal embodiment of institutions and regimes. They are housed in buildings, employ civil servants and bureaucrats, and have budgets. They have carrying degrees of agency, sometimes being able to take influential actions without explicit authorization from their member states (Martin und Simmons 2001:1f.).

Das oberste GATT-1947-Organ sind die VERTRAGSPARTEIEN (CONTRACTING PARTIES)<sup>24</sup>, welche die Gesamtheit der GATT-1947-Mitglieder darstellt. Die VERTRAGSPARTEIEN traten jährlich zusammen, um über anstehende Probleme und über die Einhaltung der GATT-1947-Verträge durch die einzelnen VERTRAGSSTAATEN zu beraten.<sup>25</sup> Jedes Mitgliedsland verfügte bei Abstimmungen über eine Stimme. Modifikationen der Einstimmigkeitsregel, die Abweichungen von der Meistbegünstigung und die Rücknahme von Listenzugeständnissen bedurften der Einstimmigkeit. Für andere Themen war zwar die einfache Mehrheit oder eine Zweidrittelmehrheiten vorgeschrieben<sup>26</sup>, in der Praxis wurde aber trotz dieser Vorschriften immer die Einstimmigkeitsregel praktiziert (Peters 1996:125; Senti 2000b:114). Schon bald nach Inkrafttreten des GATT-1947 zeigten sich die Mängel dieses Arrangements. Häufig traten Probleme auf, die einer sofortigen Beratung und Entscheidung bedurften und nicht bis zum nächsten regulären Treffen aufgeschoben werden konnten (Dam 1970:336).<sup>27</sup> 1949 wurde daher ein Ad-hoc-Komitee eingerichtet, das Entscheidungen für die Sitzungen der VERTRAGSPARTEIEN vorbereitete sowie ein *selected committee*, um sofortige Konsultationen bei bestimmten Arten von Zahlungsbilanzschwierigkeiten zu ermöglichen (Dam 1970:336f.). Trotz dieser Verbesserung wurde die Notwendigkeit eines ständigen Entscheidungsgremiums immer offensichtlicher und resultierte 1951 in der Einsetzung eines mit weitreichenden Kompetenzen ausgestatteten ständigen Komitees, des Intersessional Committee. Dieses hatte ursprünglich zwei Funktionen. Zum einen vor dem Treffen der VERTRAGSSTAATEN einen Themenkatalog festzulegen und zum anderen über Sachthemen zu entscheiden, die aufgrund ihrer Dringlichkeit nicht bis zum Treffen der VERTRAGSSTAATEN warten konnten (Dam 1970:337). Die Festlegung der Agenda für das Treffen der VERTRAGSSTAATEN wurde jedoch später von den Gesandten der wichtigsten

---

<sup>24</sup> Der Begriff VERTRAGSPARTEIEN (CONTRACTING PARTIES) wurde in offiziellen Dokumenten und in der Fachliteratur immer in grossen Buchstaben geschrieben. „The spelling of the name in capitals was to be the sole indication of a collective entity: Every other hint of organizational existence was ruthlessly hunted down and exterminated“ (Hudec 1990:51).

<sup>25</sup> Für eine detaillierte Aufstellung der Rechte der VERTRAGSPARTEIEN siehe Senti (1986:45f.).

<sup>26</sup> „Einstimmigkeit“ sieht das Abkommen gemäss Art. XXX des GATT für Änderungen und Ergänzungen des I. Teils des GATT, das heisst, der Meistbegünstigung und der Zoll-Listen sowie des Artikels XXX des GATT vor. Andere Änderungen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens treten für die sie annehmenden Vertragsparteien in Kraft, sobald sie von *zwei Dritteln* der Vertragsparteien angenommen sind. Für die übrigen Vertragspartner werden diese Beschlüsse erst nach Annahme durch diese rechtskräftig. Das Zweidrittelmehr der Stimmen erfordern auch die Gewährung von Waivers, die Aufnahme neuer Vertragspartner und die Annahme von Vorschlägen zur Bildung einer Zollunion oder Zollgemeinschaft, sofern diese Vorschläge mit den im GATT niedergelegten Erfordernissen nicht übereinstimmen. Für die übrigen Entscheide im Rahmen des GATT gilt das *einfache Mehr* der anwesenden Delegierten. Die mit einfachem Mehr getroffenen Entscheide gelten ebenfalls nur für die zustimmenden Vertragspartner und für die übrigen nach ihrer Zustimmung“ (Senti 1986:47).

<sup>27</sup> Dies beinhaltete z.B. die Einführung von mengenmässigen Beschränkungen, über deren Einführung der aktiv werdende Staat nach Artikel XXII:4(a) des GATT vor oder direkt nach deren Einführung mit den VERTRAGSPARTEIEN beraten soll (Dam 1970:336).

VERTRAGSSTAATEN und dem Sekretariat übernommen.<sup>28</sup> 1955 wurde mit der Organization for Trade Cooperation (OTC) nochmals der Versuch unternommen, die institutionellen Unzulänglichkeiten des GATT-1947 durch die Gründung einer Handelsorganisation zu beseitigen. Wie die ITO scheiterte die OTC jedoch an der Ablehnung des amerikanischen Kongresses (Senti 1986:17). Als Resultat dieses Fehlschlages wurde das GATT-1947 weiter ausgebaut. So schufen die VERTRAGSPARTEIEN 1960 den GATT-Rat (*Council of Representatives*), der das *Intersessional Committee* ersetzte, weitreichendere Vollmachten besass (Dam 1970:339) und sich in der Regel monatlich zur Erledigung der laufenden Geschäfte traf (Senti 2000b:114). Der GATT-Rat stellte ein ständiges Gremium dar, ausgestattet mit ähnlichen Rechten wie die VERTRAGSPARTEIEN. Zu seinen Aufgaben gehörte die Vorbereitung der Treffen der VERTRAGSPARTEIEN, die Kontrolle aller von den VERTRAGSPARTEIEN eingesetzten Ausschüsse, die Einsetzung von eigenen Ausschüssen und die Erledigung aller zwischen den Treffen der VERTRAGSPARTEIEN anfallenden Arbeiten (Müller 1986:72). Der Effekt dieser stark ausgeweiteten Kompetenzen, kombiniert mit einem zunehmenden Volumen an GATT-1947-bedingten Arbeitsvorgängen war, dass der GATT-Rat das zentrale Organ des GATT-1947 wurde. Die Treffen der VERTRAGSSTAATEN entwickelten sich infolge zu einem Gremium, in dem vor allem besonders wichtige oder sensible Themen entschieden wurden (Dam 1970:339).

Ein weiteres wichtiges Organ war das mit einem Generaldirektor an der Spitze versehene GATT-Sekretariat. Es wurde als *Interim Commission for the International Trade Organization* gegründet und war ursprünglich als reiner Verwaltungsapparat gedacht (Senti 1986:21).<sup>29</sup> In der Realität kam ihm allerdings, neben den administrativen und juristischen Hilfeleistungen, auch die Verpflichtung zu, im Falle von Interpretationsschwierigkeiten und Meinungsverschiedenheiten zu intervenieren und sich auf informelle Art zur Interpretation des Vertrages zu äussern (Senti 1986:49f.). Die Bedeutung des Sekretariats hing häufig mit der Person des jeweiligen Generaldirektors zusammen. Dieser konnte aufgrund der ihm formal zustehenden Rechte aber auch auf informellem Wege sowohl im Tagesgeschäft, als auch in den Handelsrunden grossen Einfluss nehmen (Senti 1986:50). Einige Generaldirektoren wie beispielsweise Eric Wyndham-White waren vor allem aufgrund ihrer

---

<sup>28</sup> Aufgrund der zunehmenden Grösse und der Einrichtung von permanenten Vertretungen beim GATT-1947 wurde dies möglich (Dam 1970:337).

<sup>29</sup> Rein formal war das GATT-Sekretariat mit der organisatorischen Vorbereitung und Durchführung von Verhandlungen, der Bearbeitung von Verhandlungsvorschlägen sowie der Hilfe beim Inkrafttreten der Verhandlungsergebnisse betraut. Des Weiteren hatte es noch die Aufgabe, den Welthandel zu analysieren und die Dritte Welt zu unterstützen (Senti 1986:50).

Persönlichkeit in der Lage, das GATT-1947 und das Welthandelssystem entscheidend zu prägen (Hoekman und Michel 2001:55). Insgesamt hatte damit das GATT-Sekretariat eine Schlüsselposition inne, die kaum seiner formalen Funktion entsprach und die vor allem im DSV eine Rolle spielte (Pescatore 1993:30).<sup>30</sup>

Weitere GATT-1947-Organen waren Ausschüsse, Arbeitsgruppen und Panel. Ausschüsse setzten sich aus Delegationsvertretern der Mitgliedstaaten zusammen und waren zeitlich nicht begrenzt. Sie hatten die Überwachung und Weiterentwicklung bestimmter Teilbereiche des GATT-1947 zum Ziel. Arbeitsgruppen hatten eine begrenzte Einsatzdauer und sie beschäftigten sich vorzugsweise mit spezifischen Handelsproblemen. Für die Lösung von Einzelproblemen, wie beispielsweise die Streitschlichtung, wurden sogenannte Panel eingerichtet (Senti 1986:54).

### ***Entscheidungs- und Organisationsstruktur der WTO***

In der WTO finden sich grosse Teile der organisatorischen Grundstruktur des GATT-1947 wieder, wobei Teile aufgrund des erweiterten Geltungsbereiches der WTO ausgebaut wurden (Senti 2000b:114). Oberstes Organ der WTO ist die Ministerkonferenz (Ministerial Conference), die das Substitut für die GATT-1947-VERTRAGSSTAATEN darstellt. Die Ministerkonferenz kommt zumindest alle zwei Jahre zusammen und legt die allgemeinen Richtlinien der Welthandelsorganisation fest (Senti 2000b:115). Sie kann aber grundsätzlich in allen Situationen und Fällen bindende Entscheidungen treffen und ihr obliegt auch die Einrichtung der ständigen Ausschüsse (Benedek 1998:17).<sup>31</sup> Die Ministerkonferenz bestimmt zudem den Generaldirektor<sup>32</sup> und entscheidet über dessen Befugnisse und Amtszeit (Senti 2000b:117). Zwischen den Ministerkonferenzen fungiert die ständige Vertretung der Mitgliedstaaten, der Allgemeine Rat (*General Council*), als operatives Hauptorgan der WTO (Benedek 1998:19). Dieser ist für die Verhandlungen mit Beitrittskandidaten verantwortlich sowie der „...Ausarbeitung der Zugeständnis- und Ausnahmelisten, die Regelung der

---

<sup>30</sup> Mit zunehmender Komplexität der handelspolitischen Fragen vergrösserten sich naturgemäss das Personal und Budget des GATT-1947. Verglichen mit der Weltbank und dem Internationalen Währungsfonds rangierte es aber immer auf einem sehr niedrigen Niveau. Bis 1958 stieg das GATT-1947-Jahresbudget insgesamt nicht über 1,5 Millionen Dollar. Mitte der 1960er Jahre verzeichnete das GATT-Sekretariat 179 Vollzeitkräfte (verglichen mit 774 des IMF und 1547 der ILO) und ein Jahresbudget von rund 6 Millionen Dollar (verglichen mit rund 15 Millionen, die der IMF für administrative Gehälter und Ausgaben zur Verfügung hatte) (Dam 1970:340f.).

<sup>31</sup> Ständige Ausschüsse sind: Haushalt, Finanzen und Verwaltung, Ausschuss für Zahlungsbilanzbeschränkungen, Ausschuss für Handel und Entwicklung und Handel und Umwelt, Ausschuss für regionale Übereinkommen (Benedek 1998:17).

<sup>32</sup> Bisherige Generaldirektoren des GATT-1947 beziehungsweise der WTO waren in chronologischer Reihenfolge: Eric Wyndham-White (GATT-1947), Oliver Long (GATT-1947), Arthur Dunkel (GATT-1947), Peter Sutherland (GATT-1947/WTO), Renato Ruggiero (WTO), Mike Moore (WTO), und Supachai Panatchpakdi als amtierender Generaldirektor (World Trade Organization 2004b; World Trade Organization 2004e).

Ausnahmen für wirtschaftlich besonders schwache Staaten[...], die gegenseitige Information der WTO-Mitglieder und die Pflege der Beziehung mit den internationalen Organisationen FAO, IBRD, IMF, ILO, OECD, UNCTAD, UNO und WIPO“ (Senti 2000b:118). Unter der Leitung des Allgemeinen Rates stehen drei Komitees und jeweils ein Rat pro Teilvertrag: Der Rat für den Warenhandel (Council for Trade in Goods), der Rat für den Dienstleistungshandel (Council for Trade in Services) und der Rat für handelsbezogene Immaterialgüterrechte (Council for TRIPs) (Hauser und Schanz 1995:232). Diese Räte sind dafür verantwortlich, dass die Verträge aus ihrem Teilbereich von den Mitgliedern eingehalten werden. Um diese Aufgabe zu erfüllen, wurden eine Reihe von abkommensspezifischen Komitees und Arbeitsgruppen eingerichtet. Das Streitschlichtungsverfahren gilt jedoch, anders als im GATT-1947, für alle Abkommen und führt damit die abkommensspezifischen GATT-1947-Streitschlichtungsvorschriften in ein allgemein gültiges Verfahren zusammen (Schott 1996:4). Das oberste Organ des DSV ist der Dispute Settlement Body (DSB). Dieser besteht im Grunde aus dem Allgemeinen Rat, der aber in seiner Funktion als DSB auftritt (Jackson 1998:41) und hat die Schlichtung von Handelskonflikten, die im Rahmen der WTO aufkommen, zur Aufgabe. Ein weiteres Organ, das wie der DSB ebenfalls dem Allgemeinen Rat zugeordnet ist und ebenfalls den Allgemeinen Rat in einer anderen Manifestierung darstellt, ist der *Trade Policy Review Body*. Diesem obliegt die Aufgabe, die Handelspolitik der Mitgliedsstaaten zu evaluieren und durch die Veröffentlichung von Berichten transparent zu machen (Benedek 1998:19).

Vergleichbar zum GATT-1947 ist für die Beschlüsse innerhalb der WTO in der Regel meist ein Konsens vorgesehen.<sup>33</sup> Ebenso wie GATT-1947 besitzt die WTO ein Sekretariat mit einem Generaldirektor, der von der Ministerkonferenz ernannt wird. Das Sekretariat umfasst in etwa 500 Personen, darf von keiner Regierung Weisungen entgegennehmen und stellt technische und logistische Unterstützung bereit. Dabei hat es wie das GATT-1947-Sekretariat sehr wenig formale Macht (Hoekman und Michel 2001:54).

---

<sup>33</sup> „Für **Beschlüsse der WTO-Organ**e ist die im GATT entwickelte Praxis des Konsenses im WTO-Abkommen in Art. IX:1 ausdrücklich vorgesehen. Bei Nichteinigung erfolgt die Beschlussfassung mit einfacher Mehrheit, wobei die Stimmzahl der EG sich nach der Zahl ihrer Mitglieder richtet. In bestimmten Fällen bedarf es einer qualifizierten Mehrheit. So ist etwa bei Beitrittsbeschlüssen eine 2/3-Mehrheit, bei Interpretationen und Ausnahmegenehmigungen nunmehr sogar eine 3/4-Mehrheit erforderlich“ (Benedek 1998:21). Für eine genaue Aufschlüsselung des Beschlussfassungsverfahrens siehe Senti (2000b:133).



## **2.4.Das DSV von GATT-1947 und WTO**

„The reason there are trade disputes – meaning dispute proceedings as opposed to just problems – is that there are rules. If there were no trade rules, people would not be asking questions such as, ‘is what the other member is doing following the rules or not following the rules‘ (Brinza 2003:719)

Das GATT-1947/WTO-System und die in den Handelsrunden erzielten Handelserleichterungen basieren auf dem Abschluss völkerrechtlicher Verträge. Als auch bei innerstaatlichen Rechtssystemen kommt es in der GATT/WTO-Praxis häufig zu Unstimmigkeiten über die Interpretation von Rechtsvorschriften. Von Bedeutung ist dabei insbesondere die Auslegung der Vertragsbestimmungen beziehungsweise die Verletzung oder Einhaltung der GATT-1947/WTO-Prinzipien. Dem GATT-1947/WTO-System obliegt daher eine — neben der Erzielung des Abbaus von Handelsschranken — zweite wichtige Funktion: Die Streitschlichtung zwischen Mitgliedern des GATT-1947 und der WTO. Diese findet im Dispute-Settlement-Verfahren (DSV) statt und ist zentral für das Funktionieren des Welthandelssystems (Busch und Reinhardt 2002a:457; Ruggiero 1997). Kaum verwunderlich ist daher, dass viele Fachleute das DSV als eines der wichtigsten Element der WTO betrachten (Goldstein et al. 2000:626; Jackson 1998:11; Ostry 1999). Der ehemalige Generaldirektor der WTO, Mike Moore, drückte die Bedeutung des DSV folgendermassen aus: „Dispute settlement under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and its successor, the World Trade Organization (WTO), is the very ,backbone of the multilateral trading system‘ “ (World Trade Organization 2000).

Das GATT-1947-DSV erwies sich insgesamt gesehen als äusserst erfolgreich (Busch 2000:425; Hoekman und Michel 2001:75; Jackson 1994b:65), litt aber trotzdem unter einer Reihe von nicht zu übersehenden institutionellen Mängeln. Im Zuge der Uruguay-Runde führte dies zu einer grundlegenden Reform des Streitschlichtungsverfahrens und damit einhergehend zum Wechsel von einem GATT-1947-DSV-typischen zu einem WTO-DSV-typischen Regulierungsprinzip. Das GATT-1947-DSV hatte den Schwerpunkt auf Verhandlungen gelegt (*negotiation orientation*).<sup>34</sup> Das DSV sollte den Streitparteien helfen, die aufgetretenen Differenzen durch Verhandlungen und Kompromisse beizulegen. Es hatte

---

<sup>34</sup> In der Fachliteratur wird dieser Ansatz auch häufig als *diplomacy oriented* oder *power oriented* bezeichnet.

somit weniger einen Recht sprechenden Charakter. Dagegen verfolgt die WTO einen regelorientierten Ansatz (*rule orientation*).<sup>35</sup> Damit war der Prozess, der vom GATT-1947-zum WTO-DSV führte, „...the most rapidly legalizing of truly international institutions“ (Tarullo 2002:941). Die Streitschlichtung wird dabei als relativ disziplinierter juristischer Prozess betrachtet, bei dem ein unparteiisches Panel objektive Urteile über die vertragliche Regelkonsistenz bestimmter Massnahmen der Mitgliedsländer fällt.<sup>36</sup>

Die Kategorisierung des GATT-1947-DSV als ein reines verhandlungsorientiertes System ist jedoch zu undifferenziert, vielmehr stellt sich die Frage danach, welches Prinzip das überwiegende ist. Im GATT-1947-DSV lag der Schwerpunkt deutlich auf der Verhandlungsorientierung, aber auch eine Reihe von regelorientierten Elementen waren von Bedeutung (Jackson 1998:64). Diese wurden im Laufe der Zeit immer dominanter (Jackson 1994b:69f.) und erreichten letztlich durch die Reform des DSV ihren Bedeutungshöhepunkt. verhandlungsorientierte Ansätze bedienen sich typischer Mittel, die zur festen GATT-1947-DSV-Praxis gehörten: so die Nutzung von Verhandlungen zur Konfliktlösung, die Beteiligung einer dritten Partei mit dem Ziel, durch Mediation zur Lösung des Konfliktes beizutragen, und eine sorgfältige Untersuchung des Falles mit Beratung durch Dritte. Zusätzlich legen verhandlungsorientierte Lösungen einen Schwerpunkt auf diplomatische Mittel zur Beilegung von Konflikten. Sie sind damit durch die Flexibilität ihrer Prozeduren, der Kontrollmöglichkeiten des Konfliktes durch die beteiligten Staaten, der Freiheit der Staaten, einen Vorschlag annehmen oder ablehnen zu können, der Vermeidung von Gewinner-Verlierer-Szenarien und des damit häufig einhergehenden Gesichtsverlustes, den nur geringen Einfluss von rechtlichen Erwägungen, den grossen Einfluss des politischen Prozesses und dem relativen Machtgewicht der beteiligten Parteien gekennzeichnet (Petersmann 1997:69). Ein weiteres Element von verhandlungsorientierten Ansätzen sind Macht- und Ergebnisorientierung. Handelskonflikte werden durch Verhandlungen und

---

<sup>35</sup> „[T]he phrase ‚rule orientation‘ is used here to contrast with phrases such as ‚rule of law‘, and ‚rule-based system‘. Rule orientation implies a less rigid adherence to ‚rule‘ and connotes some fluidity in rule approaches which seems to accord with reality (especially since it accommodates some bargaining or negotiation). Phrases that emphasize too strongly the strict application of rules sometimes scare policy-makers, although in reality the different phrases may amount to the same thing. Any legal system must accommodate the inherent ambiguities of rules and the constant changes of practical needs of human society. The key point is that the procedure of rule application, which often centers on a dispute settlement procedure, should be designed so as to promote as much as possible the stability and predictability of the rule system. For this purpose, the procedure must be creditable, ‚legitimate‘, and reasonably efficient...“ (Jackson 1998:61).

<sup>36</sup> Die Geschichte des Welthandelssystems nach dem Zweiten Weltkrieg spiegelt die Gegensätze zwischen diesen Regelungsprinzipien wieder und zeigt, wie sich die Institutionen des internationalen Handels von einem verhandlungsorientierten System zu einem regelorientierten System entwickelten. Faktisch geht dies mit der Aufgabe konfliktträchtiger Kurzzeinteressen, wie sie in verhandlungsorientierten Systemen befriedigt werden, zur Erfüllung von gemeinsamen langfristigen Interessen, einher (Petersmann 1997:67).

Vereinbarungen beigelegt in denen sich letztlich bewusst oder unbewusst die relativen Machtbeziehungen der Konfliktparteien widerspiegeln (Jackson 1990:214). Das heisst, die relative Macht der Verhandlungsparteien spielt eine grosse Rolle und bietet für die stärkere Streitpartei die Gelegenheit, eine machtorientierte Verhandlungsstrategie anzuwenden. „A power-oriented technique suggests discussions, negotiations or dispute settlement in which one party asserts or uses the relative power at its disposal in order to influence the conduct of the other party“ (Petersmann 1997:66).

Die WTO dagegen betont eine Beilegungsmethode, in der die Ergebnisse des Konfliktes auf zwischen den Konfliktparteien vorher vereinbarte Normen oder Regeln beruhen (Jackson 1990:214f.). Dies bedeutet aber keine prinzipielle Abkehr von Verhandlungen. Verhandlungsorientierte Elemente nehmen einen wichtigen Platz im WTO-DSV ein und das allererste Bemühen des DSV besteht darin, möglichst eine Lösung zu finden, der alle Streitparteien zustimmen können (Ruggiero 1998). Durch die sehr beschränkte Möglichkeit, ein Panel zu blockieren, und den automatisierten Vergeltungsmechanismus lassen sich Handelskonflikte allerdings nicht mehr nur durch Verhandlungen und mittels der Machtverteilung unter den Konfliktparteien lösen. Die Mitgliedsstaaten müssen sich in erster Linie nach den in den WTO-Verträgen festgelegten Regeln richten. Die Verhandlungsorientierung spielt damit bei der WTO eine geringere Rolle als beim GATT-1947. Jackson sieht darin eindeutige Vorteile. Statt auf Verhandlungen wurde die Aufmerksamkeit der Streitparteien auf die Regeln gelenkt. Staaten versuchen abzuschätzen, wie das Panel als unabhängige Instanz über die Anwendung einer Regel entscheiden wird und welche Folgen dies hat. Die Parteien werden damit zu einer verstärkten Regeleinhaltung motiviert. Die positiven Folgen sind grössere Planungssicherheit und Vorhersehbarkeit, Faktoren, die für die internationale Wirtschaft<sup>37</sup> ausschlaggebend sind (Jackson 1998:60f.). Die erhofften Vorteile dieser DSV-Modifikationen sind die Senkung von Transaktionskosten durch vorhersagbare Regierungspolitik, die Verhinderung der Externalisierung von innenpolitischen Konflikten, die Verstärkung von persönlicher Freiheit und der Sicherheit von Privateigentum, die Förderung von Wettbewerb und die Entpolitisierung der Wirtschaft (Petersmann 1997:67). „Such guidance is necessary for investment decisions, market opening decisions and technological decisions. In economists’

---

<sup>37</sup> ...in der Millionen von individuellen Unternehmern dezentrale Entscheidungen treffen und die ein bestimmtes Mass von Vorhersehbarkeit und Handlungsanleitung benötigen, um entsprechende wirtschaftliche Massnahmen zu treffen.

terms, such a system reduces the ‚risk premium‘ for some of those decisions“ (Jackson 1996:154).

Im Folgenden werden das GATT-1947-DSV sowie das WTO-DSV detailliert vorgestellt und Unterschiede herausgearbeitet.

### ***Das GATT-1947-Dispute-Settlement-Verfahren***

In der *Havana Charter* wurde in den Artikeln 92-97 den Streitschlichtungserfordernissen eines multilateralen Handelssystems Rechnung getragen. Dabei waren Konsultationen, eine Schiedsgerichtsbarkeit sowie ein Exekutivausschuss vorgesehen.<sup>38</sup> Da das GATT-1947 in die ITO aufgehen sollte, ist es kaum verwunderlich, dass die Streitschlichtung im GATT-1947 wenig detailliert geregelt wurde. Formal gesehen sagt das ursprüngliche GATT-1947-Vertragswerk wenig über das Vorgehen im Falle eines Disputs zwischen Mitgliedsländern aus (Pescatore 1993:27). Grundlage des DSV waren Artikel XXII und Artikel XXIII des GATT-1947 (Jackson 1969:166). Artikel XXII gibt den einzelnen Mitgliedsstaaten ein Recht auf Konsultationen, wobei Artikel XXIII häufig als das Herzstück des GATT-1947-DSV bezeichnet wird (Dam 1970:356): „...provided for consultation as a prerequisite to invoke the multilateral GATT process. Three features of the processes can be stressed: (1) They were usually revocable on grounds of ‚nullification or impairment‘ of benefits expected under the agreement, and did *not* depend on actual breach of legal obligation. (2) They establish the power for the CONTRACTING PARTIES not only to investigate and recommend action but to ‚give a ruling on the matter‘. (3) They gave the CONTRACTING PARTIES the power in appropriately serious cases to authorize ‚a Contracting Party or Parties‘ to suspend GATT obligations to other Contracting Parties“ (Jackson 1998:65f.).<sup>39</sup> Diese sehr rudimentären Vorschriften reichten für eine gewohnheitsrechtliche Fortentwicklung der Verfahrenselemente und der Regulierung von komplexen juristischen und politischen Konflikten zwischen den Mitgliedsstaaten aus (Benedek 1990:307). Innerhalb von vier Jahrzehnten war es damit gelungen, diese Prinzipien in einen relativ detaillierten und feinen Verfahrenablauf zu implementieren (Jackson 1998:66). Ab der Kennedy-Runde wurden die mit der Zeit entwickelten Verfahren auch zunehmend kodifiziert. 1966 in der *Procedures under Article*

---

<sup>38</sup> Gegen dessen Entscheidungen ein Rekurs bei der Konferenz der Mitgliedsstaaten eingelegt werden konnte. Ebenso war die Möglichkeit einer Berufung beim Internationalen Gerichtshof in Den Haag gegeben (Benedek 1990:309).

<sup>39</sup> Von besonderer Bedeutung war insbesondere die *nullification or impairment* Massnahme. Auf Grundlage dieser Beschwerde wurden die meisten Handelskonflikte innerhalb des DSV eingeleitet (Jackson 1998:66).

XXIII, 1979 im *Understanding Regarding Notification, Consultation, Dispute Settlement and Surveillance* und in der *Agreed Description of the Customary Practice of the GATT in the Field of Dispute Settlement*, 1982 in der Entscheidung über *Dispute Settlement Procedure*, 1984 in einer weiteren Entscheidung zum *Dispute Settlement Procedure* und 1989 in den *Improvements to the GATT Dispute Settlement Rules and Procedures* (Petersmann 1997:71).

In der Praxis kam das DSV zum Einsatz, wenn mindestens ein Staat der Ansicht war, dass seine Rechte aus den Verträgen verletzt wurden und er dies vor dem GATT-1947 anzeigte (Pescatore 1993:29).<sup>40</sup> Üblicherweise gingen Mitgliedsstaaten aber nicht sofort vor das GATT-1947. Vielmehr versuchten sie zu Beginn den Konflikt bilateral zu lösen. Wenn informelle Gespräche aber nicht fruchteten, konnten Staaten mit dem GATT-1947-DSV das Problem vor das GATT-1947 bringen (Breuss 2003:134). Erging im GATT-1947 eine Klage, waren die Konfliktparteien zunächst angehalten, eine Lösung durch bilaterale Konsultationen zu suchen. Im Falle des Scheiterns der Konsultationen konnten beide Parteien den Streit den VERTRAGSPARTEIEN beziehungsweise dem GATT-Rat vorlegen. Die Streitparteien konnten sich formal der Einrichtung eines Panel widersetzen. Da die Ablehnung der Einrichtung eines Panel aus diplomatischen Gründen äussert schwierig zu rechtfertigen gewesen wäre (Jackson 1998:71), kam dies in der Realität aber nur selten vor (Müller 1986:111). Diese Praxis wurde in der Tokyo-Runde kodifiziert, so dass seit 1989 der Einrichtung eines Panel nicht widersprochen werden konnte (Busch 2000:426).<sup>41</sup> Zur Bearbeitung der Streitfälle richteten die VERTRAGSPARTEIEN zunächst Arbeitsgruppen ein, in den späten fünfziger Jahren wurden diese durch Panel ersetzt (Jackson 1996:157).<sup>42</sup> Panel hatten meist drei, manchmal auch fünf Mitglieder, wobei sich in der Praxis eine klare Präferenz für dreiteilige Panel ausbildete.<sup>43</sup> Die Panelmitglieder wurden vom Generaldirektor bestimmt und waren Beschäftigte der nationalen Vertretungen beim GATT-1947 oder andere Regierungsoffizielle (Pescatore 1993:30). Nach der Einsetzung des Panel gab es zwei Termine für schriftliche Eingaben, gefolgt von einer mündlichen Anhörung (Pescatore

<sup>40</sup> Bisher beinhalten rund 90 Prozent der Dispute-Settlement-Fälle Klagen über die Aufhebung oder die Untergrabung von bestehenden Handelsprivilegien durch andere Vertragsstaaten (Petersmann 1997:73).

<sup>41</sup> „Bereits aus der Vereinbarung von 1979 läßt sich ein »Recht auf ein Panel« entnehmen. Angesichts der nicht zwingend gehaltenen Formulierung des Rechts sprechen manche Autoren jedoch vorsichtig nur von einem »GATT Prinzip des Rechts auf ein Panel« bzw. von *de facto*-anerkannter Praxis“ (Benedek 1990:316).

<sup>42</sup> Working Parties unterscheiden sich von Panels durch ihre Zusammensetzung und ihre Funktion. Working Parties bestehen aus weisungsgebundenen Repräsentanten der Konfliktparteien und zusätzlichen Vertretern aus Drittstaaten und stellen ein Verhandlungsgremium dar. Panel bestehen in erster Linie aus Expertengruppen, die nicht weisungsgebunden sind und einen Fall unabhängig untersuchen sollen (Müller 1986:103).

<sup>43</sup> Ein Grund hierfür ist, neben der einfacheren administrativen Betreuung des Panel, dass „[t]hree-member groups quite naturally work for mutual understanding, for consensus, and for compromise. It is difficult to have a majority and minority in a three-member panel“ (Pescatore 1993:29).

1993:32). Anschliessend wurde ein Bericht erstellt, der zunächst an die Konfliktparteien ging. Wenn zwei Wochen später keine Einigung erreicht werden konnte, wurde der Bericht an den GATT-Rat überstellt (Pescatore 1993:34). Für die Zustimmung zum Panelbericht seitens der VERTRAGSPARTEIEN beziehungsweise des GATT-Rates war ein Konsens notwendig (Petersmann 1992:91). Da die Konfliktparteien auch Mitglied der VERTRAGSPARTEIEN und des GATT-Rates waren, beinhalteten die Konsenserfordernis notwendigerweise auch die Zustimmung der am Konflikt beteiligten Staaten (Hauser und Schanz 1995:38).<sup>44</sup> Bei Feststellung einer Vertragsverletzung ging die Empfehlung an den beklagten Staat, die beanstandete Praxis GATT-1947-konform zu machen. Kam jener dieser Empfehlung nicht nach, konnte er Kompensation leisten. Hierzu wurden Kompensationsverhandlungen zwischen den Staaten geführt. Scheiterten diese oder wurden sie von vornherein ausgeschlossen, konnten die VERTRAGSPARTEIEN Vergeltungsmassnahmen genehmigen. Die Mindestzeit zwischen dem Ergehen der Panelempfehlungen und der Genehmigung von Suspensionen betrug dabei sechs Monate (Dam 1970:366).

Dispute Settlement unter dem GATT-1947 basierte (wie formal die meisten und faktisch alle GATT-1947-Entscheidungen) auf dem Konsensprinzip. Daraus ergaben sich zahlreiche Verzögerungs- und Obstruktionsmöglichkeiten (Hauser und Schanz 1995:38). Beide Streitparteien mussten dem Ergebnis des Verfahrens zustimmen und erhöhten damit die Wahrscheinlichkeit, dass die Empfehlungen auch implementiert wurden. Gleichzeitig schuf dies aber auch Gelegenheiten, den Beginn oder den Abschluss des Streitschlichtungsprozesses zu verlangsamen oder zu verhindern. Die vollständige Blockierung war in zwei Phasen des DSV möglich. Zum einen gab es bis 1989 für die Konfliktparteien nach dem Scheitern von bilateralen Konsultationen keinen rechtlichen Anspruch auf die Einrichtung eines Panel (Busch 2000:426). Der eigentlich kritische Punkt im DSV war jedoch die Annahme des Panelberichts, da für beide Streitparteien die Möglichkeit bestand, den Panelbericht durch ein Veto zu blockieren (Busch 2000:426; Jackson 1998:68). Panelentscheidungen mussten durch Konsens der VERTRAGSPARTEIEN entschieden werden und damit musste auch die Partei, gegen die der Panelbericht gerichtet war, zustimmen. Die Blockade von Panelentscheidungen

---

<sup>44</sup> Die Bindung gilt allerdings nur für den konkreten Fall. „But GATT dispute settlement practice also confirms that – in accordance with the general international law practice that judicial and other dispute settlement decisions do not have legally binding ‚precedent effects‘ for future disputes – the GATT Contracting Parties and dispute settlement bodies remain free to decide to depart from the interpretation of GATT rules adopted by the Contracting Parties pursuant to Article XXV, the legally binding effect of dispute settlement rulings under Article XXIII:2 is thus limited to the disputing parties, their concrete dispute and the specific legal findings adopted by the Contracting Parties“ (Petersmann 1997:75f.).

wurde im Laufe der Jahre im GATT-1947-System zwar schwieriger, aber sie blieb immer eines der Hauptprobleme des damaligen Handelssystems (McDonald 1998:43).

Dies hatte weitreichende Folgen für das Verhalten der Mitgliedsstaaten. Verletzungen der Verträge konnten nicht effektiv geahndet werden, da die Verabschiedung eines Panel, der Vorstufe von Vergeltungsmassnahmen, verhindert werden konnte. Zudem war ein Staat in der Lage, einen Bericht, der ihm unangelegen war, abzulehnen. Dies führte dazu, dass 40 Prozent der GATT-1947-Fälle blockiert wurden (Alter 2003:785). Da er länger vom Rechtsbruch profitieren konnte, war für den rechtsbrechenden Staat, zumindest kurzfristig, neben der Blockade auch die Verschleppung des Verfahrens eine attraktive Option. Panel waren bis zur Verabschiedung der *Improvements to the GATT Dispute Settlement Rules and Procedures* von 1989 zeitlich nicht limitiert. Oft wurde versucht, den Panelbericht so zu gestalten, dass die Empfehlungen für alle Konfliktparteien tragbar waren. Dies führte häufig zu mühsamen Beratungen, die das Verfahren weiter in die Länge zogen. Eine weitere Strategie war, formal angenommene GATT-1947-Empfehlungen entweder gar nicht, nicht ausreichend oder nicht entsprechend den Empfehlungen zu implementieren. Dies konnte ein erneutes Panelverfahren nach sich ziehen, und der gesamte Prozess begann von vorne. Die Möglichkeit der Blockade und der Verzögerung erwies sich als eine schwere Bürde für das GATT-1947-DSV. Petersmann postuliert als Resultat dieser institutionellen Fehlfunktionen einen starken Anstieg der Missachtung von Panelempfehlungen während der 1980er Jahre (Petersmann 1997:90). Eine Folge dieser Blockademöglichkeit war, dass ein Staat nicht sanktioniert werden konnte und geschädigte Staaten im Grunde nur die Möglichkeiten hatten, das regelwidrige Verhalten zu akzeptieren oder unilaterale Vergeltungsmassnahmen ausserhalb des GATT-1947 zu ergreifen (Pescatore 1993:37). „Under GATT Article XXIII, the Contracting Parties could ‚authorize a contracting party or parties to suspend‘ GATT obligations as a sort of ‚sanction‘ provision. This could even be used in a punitive manner with suspensions much larger than the damage of an offending measure. But in fact the GATT formally authorized suspension in only one early case. The authorization apparently had no realistic effect. In later years the United States and perhaps other nations took trade action without the formal authorization contemplated [...],and there were a few cases where a Contracting Party was contemplating going to the GATT for authority“ (Jackson 1998:95). Allerdings war dieses Vorgehen in erster Linie eine Option, die grosse Handelsmächte hatten. Kleinere Staaten hatten aufgrund

ihrer geringen Ressourcen und Druckmittel kaum die Möglichkeit, grosse Handelsstaaten mit Vergeltungsmassnahmen zu bestrafen (Hauser und Schanz 1995:243ff.).

### ***Das WTO-Dispute-Settlement-Verfahren***

Im Zuge der institutionellen Schwierigkeiten und der zunehmenden Eskalationen von Handelskonflikten, die durch in den 1980er Jahren auftretende weltwirtschaftliche Schwierigkeiten verstärkt wurden, war die Reform des DSV eines der beherrschenden Themen der Uruguay-Runde. Die Verhandlungspartner strebten danach, die institutionellen Geburtsfehler des GATT-1947-DSV zu beheben und ein effektiveres, den Anforderungen des Welthandelssystems besser gerecht werdendes Streitschlichtungssystem zu kreieren. Das Ergebnis war das neue WTO-DSV als das für das Welthandelssystem bedeutendste Ergebnis der Uruguay-Runde (Weiler 2001).

In der Uruguay-Runde war man bemüht, die drei Hauptprobleme des GATT-1947-DSV zu beseitigen. Dies waren die Verzögerungsmöglichkeit innerhalb des Prozesses, die aufgrund der Konsensregel entstehende Blockademöglichkeiten der Streitparteien und die Schwierigkeiten, die Staaten zur Einhaltung der Panelempfehlungen zu bewegen (Schott und Buurman 1994:125). Alle Phasen des DSV müssen nun nach Ablauf festgelegter Fristen abgeschlossen werden. Verzögerungen der Konfliktparteien, insbesondere der angeklagten Staaten, wurden damit erschwert. Des Weiteren können die Akteure die Einrichtung eines Panel und die Annahme des Panelberichtes nicht mehr verhindern (Ruggiero 1998). Der Einrichtung eines Panel kann zwar von einer Konfliktpartei mit dem Hinweis, dass sie weitere Konsultationen als sinnvoll erachtet, widersprochen werden, aber dies ist nur ein einziges mal möglich. Nach spätestens 60 Tagen muss der DSB der Einrichtung eines Panel, wird sie von mindestens einer Partei gefordert, stattgeben. Eine weitere Verbesserung bestand darin, dass die Staaten, anders als beim GATT-1947, die Verabschiedung des Panelberichtes nicht mehr verhindern können. Die Streitparteien haben lediglich die Möglichkeit den Panelbericht vor der Berufungsbehörde (Appellate Body) anzufechten, und dies auch nur hinsichtlich juristischer Aspekte des Panelberichtes. Im Panel vorgelegte Fakten werden nicht nochmals untersucht oder überprüft (Ruggiero 1998). Bestätigt die Berufungsinstanz die Meinung des Panel geht der Bericht vor das DSB. Dieses ist formal gesehen das ausschlaggebende Gremium bei der Annahme des Berichtes. Anders als im GATT-1947, in dem für die Annahme des Panel- oder Appellate-Body-Berichtes noch Einstimmigkeit notwendig war und



damit auch die Streitpartei, zu dessen Lasten der Bericht ging, zustimmen musste, wird bei WTO-DSV-Entscheidungen aber das Prinzip des umgekehrten Konsens angewandt. Dies bedeutet, dass die Ablehnung eines Panelberichts oder des Berichts des Berufungsausschusses der Einstimmigkeit bedarf (Pescatore 1993:18). Dieselbe Regel gilt bei der Beantragung von Retorsionsmassnahmen, was zur quasi automatischen Genehmigung von Vergeltungsmassnahmen nach einer nicht erfolgten Implementation des Panelberichtes führt. Wenn die Panelempfehlungen nicht vollständig und in einer bestimmten Frist implementiert wurden und zudem keine Kompensationen vereinbart wurden, kann der Kläger durch die Zurücknahme von WTO-Handelsvergünstigungen Vergeltung üben (Schott und Buurman 1994:128). Der Anreiz zur Implementation von Panelempfehlungen wird damit gesteigert, was noch zusätzlich dadurch unterstützt wird, dass Entscheidungen im Rahmen des WTO-DSV, anders als Entscheidungen im GATT-1947-DSV, völkerrechtlichen Charakter haben (Jackson 1998:89). In der WTO-Praxis ergaben sich aber nun einige Probleme, die im GATT-1947 aufgrund des Einstimmigkeitsprinzips und der damit vorhandenen Blockiermöglichkeit keine Rolle gespielt haben und insbesondere das Verhalten nach Ergehen eines Panelurteils betreffen. Im Prinzip gibt es nach dem Ergehen des Panelurteils für den verurteilten Staat zwei Alternativen: Entweder er implementiert das Panelurteil (gegebenenfalls bestätigt durch eine Überprüfung des Appellate Body) oder er weigert sich zu implementieren. Im letzteren Fall kann er in Kompensationsverhandlungen mit dem geschädigten Staat treten. Weigert sich der verurteilte Staat zu kompensieren oder schlagen die Verhandlungen fehl, kann der geschädigte Staat einen Antrag auf die Suspendierung von vorher eingeräumten Handelskonzessionen stellen. Ist die Höhe der Konzessionen unstrittig, genehmigt der DSB die Suspendierung, im anderen Fall wird ein Schiedsgerichtsverfahren eingesetzt (Art. 22.6), das über die Höhe der Suspensionen entscheidet. In einem letzten Schritt genehmigt der DSB anschliessend die Suspension. Sagt der angeklagte Staat zu, die Panelempfehlungen zu implementieren, kommt es häufig zu Streitigkeiten über den Zeitraum der Implementation. Zur Lösung eines solchen Konfliktes wird wiederum ein Schiedsgericht nach Artikel 21.3. eingesetzt. Das Schiedsgericht legt den legitimen Zeitraum fest. Ist der geschädigte Staat mit der Implementation zufrieden, kann der Fall zu den Akten gelegt werden, häufig sind die Streitparteien aber nicht einig, ob die Implementationen im Sinne der Panelempfehlung

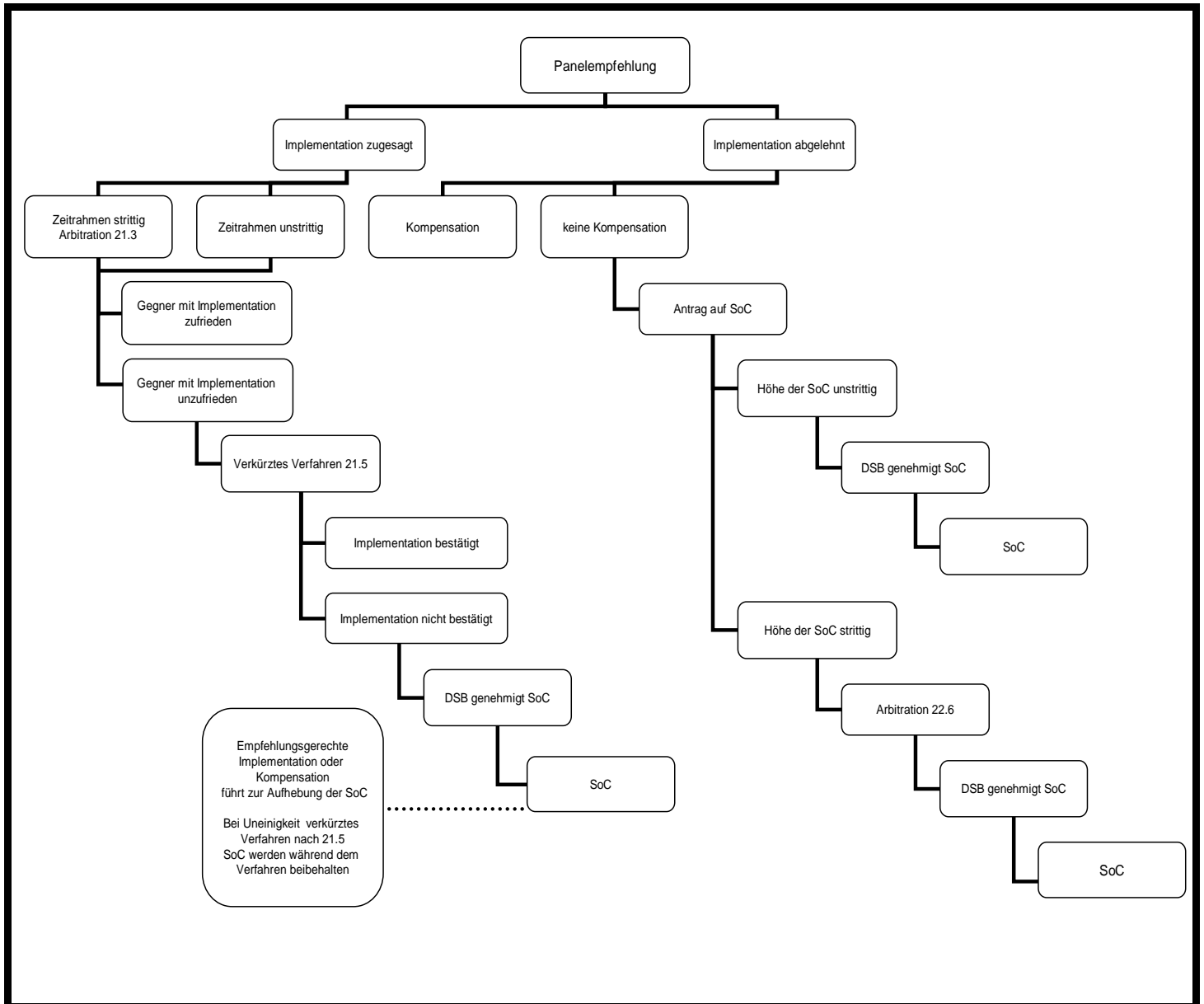
umgesetzt wurden. In diesem Fall ist es mittlerweile Usus, ein verkürztes Verfahren einzusetzen.<sup>45</sup> Wird eine Nicht-Implementation festgestellt, kann dem geschädigten Staat die Suspension von Konzessionen genehmigt werden, die bei einer späteren Implementation aufgehoben wird. Ist auch die spätere Implementation strittig, wird wieder durch ein Verfahren nach Artikel 21.5<sup>46</sup> entschieden, wobei die Suspension während des Verfahrens in Kraft bleibt.

---

<sup>45</sup> Die rechtlichen Vorschriften, wie bei einer Unstimmigkeit zwischen den Streitparteien hinsichtlich der ordnungsgemässen Implementation von Panelempfehlungen verfahren werden muss, ist im WTO-Abkommen nicht eindeutig. Im Laufe der Zeit hat sich jedoch eingebürgert, ein verkürztes Verfahren nach Artikel 21.5 anzuwenden. Für eine genauere Erläuterung der Problematik siehe Kapitel 7.

<sup>46</sup> „Where there is disagreement as to the existence or consistency with a covered agreement of measures taken to comply with the recommendations and rulings such dispute shall be decided through recourse to these dispute settlement procedures, including wherever possible resort to the original panel. The panel shall circulate its report within 90 days after the date of referral of the matter to it. When the panel considers that it cannot provide its report within this time frame, it shall inform the DSB in writing of the reasons for the delay together with an estimate of the period within which it will submit its report“ (Artikel 21.5 DSU)

Abbildung 1: Implementation, Kompensation und Suspendierung von Konzessionen<sup>47</sup>



<sup>47</sup> In der Grafik mit SoC abgekürzt.

### 3. Stand der Forschung: Handelskonflikte in der wissenschaftlichen Literatur

Eine Sichtung des Literaturbestandes, wie im folgenden Kapitel vorgenommen, zeigt schnell die rechtswissenschaftliche Dominanz in diesem Gebiet. Die meisten Arbeiten zu Handelskonflikten konzentrieren sich auf die Interpretation und die Signifikanz der Streitschlichtungsurteile und anderer rechtstheoretischen Aspekte (Busch 2002). Die Hegemonie der Rechtswissenschaft zeigt sich auch in der grossen Anzahl der sich mit GATT-1947- und WTO-Recht im Allgemeinen und mit dem Dispute-Settlement-System im Speziellen befassenden juristischen Bücher und Fachzeitschriften.<sup>48</sup> Entsprechend der Komplexität von Handelskonflikten wird dabei eine grosse Bandbreite von unterschiedlichsten Themen abgedeckt, aus der in diesem Abschnitt einige Beispiele exemplarisch dargestellt werden.

Eine Einführung in das GATT-1947-DSV bietet Pescatore (1993), der detailliert formelle und informelle Prozeduren behandelt, sowie Petersmann (1997), der in seinem Standardwerk *The GATT/WTO Dispute Settlement System* zusätzlich auch das WTO-DSV erläutert. Der Grossteil der neueren Arbeiten beinhaltet insbesondere die WTO-Streitschlichtung und bietet Einsicht in deren institutionellen Charakter sowie die besondere Problematik ihres institutionellen Designs<sup>49</sup>. Neben den das DSV umfassend angehenden Arbeiten bemühen sich Forscher auch um das Verständnis institutioneller Teilaspekte wie beispielsweise das Recht zu Retorsionsmassnahmen<sup>50</sup> oder das Compliance-Problem<sup>51</sup> nach Ergehen einer Panel-Empfehlung. Kategorisiert man die rechtswissenschaftliche DSV-Literatur aus einer inhaltlichen anstatt einer institutionellen Perspektive findet man auch hier ein breites Spektrum vor, welches von sogenannten *contingency measures*<sup>52</sup> bis zur Beteiligung der Entwicklungsländer am Dispute-Settlement-System reicht<sup>53</sup>.

Eine der wichtigsten rechtswissenschaftlichen Diskussionen, die schon zu heftigen Auseinandersetzungen in der Forschungsgemeinschaft führte, dreht sich um die Stellung von

---

<sup>48</sup> Für einen ersten Überblick siehe beispielsweise Minnesota Journal of Global Trade, Journal of World Trade and Journal of International Economic Law.

<sup>49</sup> Siehe beispielsweise Jackson (2000a).

<sup>50</sup> Siehe beispielsweise Valles und McGivern (2000:63).

<sup>51</sup> Siehe beispielsweise Monnier (2001).

<sup>52</sup> Siehe beispielsweise Vermulst und Graafland (2001).

<sup>53</sup> Siehe beispielsweise Footer (2001) und Gabilondo (2001).

Dispute-Settlement-Entscheidungen im internationalen Rechtssystem. Zwei Fragen stehen im Mittelpunkt: Zum einen, ob internationales Recht innerhalb der WTO zur Anwendung kommen kann (Bartels 2001:499). Aufgrund der Konsequenzen für die Souveränität der Nationalstaaten von grösserer Bedeutung ist die Frage, welchen Status Dispute-Settlement-Entscheidungen im internationalen Rechtssystem innehaben; begründen Dispute-Settlement-Entscheidungen internationales Recht oder sind sie für die WTO-Mitgliedstaaten unverbindlich (Bello 1996; Jackson 1994a; Senti 2000b:195)?

Rechtswissenschaftler hatten und haben eine wichtige Rolle bei der Schaffung und der Entwicklung des DSV. Zusätzlich ermöglichen sie mit ihrer Arbeit einen umfassenden Blick über Prozesse, Struktur und Probleme des Systems. Für Politikwissenschaftler liefert die rechtswissenschaftliche Forschung in diesem Bereich wichtige Informationen über Funktion und Aufbau der institutionellen Rahmenbedingungen und bietet einen guten Ausgangspunkt für eigene Forschungsambitionen. Trotzdem bestehen zwischen Politikwissenschaftlern und Rechtswissenschaftlern deutliche Differenzen im analytischen Vorgehen sowie in der Perzeption von Handelskonflikten. Rechtswissenschaftler konzentrieren sich hauptsächlich auf die Interpretation oder Beschreibung von Recht und sind bemüht, es mit einer normativen Herangehensweise zu verbessern. Politikwissenschaftler sehen hier einen Mangel, da damit die Untersuchung von kausalen Beziehungen und der weitere politische Kontext des beschriebenen Prozesses vernachlässigt werden (Goldstein et al. 2000:7). Politikwissenschaftler bemühen sich daher durch die Entwicklung von Theorien und der Untersuchung sozialer Phänomene, unter der Annahme, dass diese Phänomene messbar sind, Handelskonflikten auf den Grund zu gehen<sup>54</sup>. Dabei wird der Fokus auf Variationen in Mustern und den politischen Kontext, in dem sich Handelskonflikte abspielen, gerichtet.

Die Politikwissenschaft ist in der Lage, einen wichtigen Beitrag zur Erforschung von Handelskonflikten unter dem GATT-1947/WTO-Dispute-Settlement-System zu leisten. Dieses Erkenntnis mag auch ein Grund für die in diesem Bereich zunehmende Aktivität von Forschern dieser Disziplin sein (Busch 2002). Trotz neuer Arbeiten befindet sich die politikwissenschaftliche Aufarbeitung von Handelskonflikten insgesamt jedoch in einem frühen Stadium. John A. C. Conybeare liegt daher mit seiner Mitte der 1980er Jahre

---

<sup>54</sup> Abram Chayes and Antonia Handler Chayes bezweifeln hingegen diese Möglichkeit, indem sie die Messung von Vertragseinhaltung auf eine statistische Weise als nicht praktikabel ablehnen (Chayes und Handler Chayes 1993:249).

gemachten Einschätzung immer noch richtig, wenn er bemängelt, wie wenig „theoretische“ Aufmerksamkeit Handelskonflikte erhalten (Conybeare 1985:147).<sup>55</sup>

Im Zuge dieser Kritik war Conybeare einer der ersten, die ein theoretisches Modell zur Erklärung von Handelskonflikten entwickelten. In seinen Analysen des im GATT-1947-DSV verhandelten *Chicken War* und diverser weiterer Handelskonflikte ausserhalb des GATT-1947/WTO-Dispute-Settlement-Rahmens unterstreicht er die Bedeutung von Macht für den Ausgang von Handelsdisputen. Durch die Anwendung eines einfachen spieltheoretischen Modells wird die Bedeutung der ökonomischen Grösse<sup>56</sup> der Streitparteien deutlich. Diese determiniert unter Berücksichtigung von Zusatzvariablen wie „...the structural features of trade games, [...] the problem of time, or the degree to which a trade game is iterated through a number of plays“ (Conybeare 1987:21) das Ergebnis von Handelskonflikten. Aufgrund der zentralen Bedeutung von Machtsymmetrie und Machtasymmetrie im GATT-1947/WTO-Handelssystem erweist sich seine Arbeit für das Verständnis von Handelskonflikten und der Reform des GATT-1947-DSV als fundamental.

Die politikwissenschaftlichen Arbeiten über Handelskonflikte können in verschiedene methodische Kategorien eingeteilt werden. In einer Anzahl von Untersuchungen wurden Handelskonflikte unter Integration des DSV formal modelliert. Diese Methode wählten auch Bütler und Hauser, die den Law-and-economics-Ansatz<sup>57</sup> in die Analyse von Handelskonflikten einführten und damit einen sehr populären und erfolgreichen Forschungszweig der Ökonomie<sup>58</sup> mit der Analyse von Handelskonflikten verknüpften. In ihrem formalen Modell testen Bütler und Hauser eine Reihe von Variablen, die den Beginn von Handelskonflikten bewirken können. Sie weisen dabei dem Einfluss der Interaktion von innerstaatlichen Profiten, den Kosten kombiniert mit Reputationskosten auf der internationalen Ebene und dem Einfluss von asymmetrischen Informationen eine besondere Bedeutung für die Streitinitiierung zu (Bütler und Hauser 1998; Hauser 2000).

Chad P. Bown (2001:4) untersucht ein ähnliches Puzzle, beantwortet es aber mit einem alternativen Modell. In seiner Arbeit geht er den Fragen nach, warum Staaten absichtlich illegale Handelspraktiken implementieren, obwohl sie annehmen können, dass sie

---

<sup>55</sup> Conybeare argumentiert: „trade wars have received little theoretical attention“ (Conybeare 1985:147). Aus Conybeares Sicht sind Handelskriege nur eine spezielle Ausprägung von Handelskonflikten, und somit ist diese Aussage auch für diese gültig (Conybeare 1987:5).

<sup>56</sup> „Defined as the ratio of their national incomes“ (Conybeare 1987:26).

<sup>57</sup> Nach Hovenkamp „...the study of the role of economics in the formation of legal policy“ (Hovenkamp 1995:331).

<sup>58</sup> In den letzten Jahren konnte die Law-and-economics-Literatur starken Zuwachs verzeichnen. Für eine Einführung und einen Überblick siehe beispielsweise Bebchuk (1984), Hay und Spier (2001) oder Jolls, Sunstein und Thaler (1998).

in einem Handelskonflikt enden und gleichzeitig die Möglichkeit besteht, Handelspolitik unter Nutzung legaler sogenannter Schutzklauseln oder *safeguard measures*<sup>59</sup> zu modifizieren. Bown evaluiert dabei, ob die GATT-1947-Reform bei den Mitgliedsstaaten zu einer Verhaltensänderung führt. Als entscheidende Variable seines Models erweisen sich die *Terms of Trade*.<sup>60</sup> Ein Land wird dabei die Option wählen, mit der es die bessere Verhandlungsposition erlangt. Illegale Anpassungen der Handelspolitik werden gewählt, wenn der betroffene Handelspartner nicht ausreichend mit Ressourcen ausgestattet ist, um glaubwürdig mit Vergeltungsaktionen zu drohen. Umgekehrt werden die legalen *safeguard measures* gewählt, falls der betrogene Handelspartner als stärker wahrgenommen wird, da die Institutionen die Vergeltung mildern. Die WTO und die damit einhergehende Änderung der Retorsionsregel bewirkt einen Wandel in der strategischen Kalkulation der Akteure. „First, the changes to the rules under the dispute settlement mechanism which limit retaliation can be interpreted as weakening the GATT system’s disincentive for countries which proceed illegally. Second, the reforms of the safeguard provisions that limit retaliation (or compensation) when a country proceeds legally does create an additional incentive for countries to proceed legally“ (Bown 2001:29).

Während Bown sowie Bütler und Hauser sich mit den allgemeinen Auswirkungen von GATT-1947 und WTO auf die Handelspolitik von Staaten beschäftigen, grenzen andere Wissenschaftler die Thematik ein und bemühen sich, das Wissen über die institutionellen Determinanten der Ergebnisse von Handelskonflikten zu vertiefen, indem sie sich auf spezielle Teilbereiche des DSV-Designs konzentrieren. Kovenock und Thursby stellen sich in diesem Kontext die Frage, wie die Kooperation bei Zollfragen durch ein legalistisches System, wie das GATT-1947 eines ist, und durch das Streitschlichtungsverfahren beeinflusst wird (Kovenock und Thursby 1992). Ihr Modell verstehen sie als Versuch, den Graben zwischen kooperativen und nicht-kooperativen Ansätzen der Handelsliberalisierung zu überbrücken. Dies soll erreicht werden, indem das GATT-1947-DSV, die Kosten der Verletzung von durch das GATT-1947 entstehenden Verpflichtungen<sup>61</sup> und die

---

<sup>59</sup> „A WTO member may take a ‚safeguard‘ action (i.e., restrict imports of a product temporarily) to protect a specific domestic industry from an increase in imports of any product which is causing, or which is threatening to cause, serious injury to the industry“ (World Trade Organization 2004d).

<sup>60</sup> „The value of a nation’s exported goods relative to the value of the goods that are imported“ (Balaam und Veseth 1996:459).

<sup>61</sup> „...we can think of this disutility as a loss of goodwill in the international arena nor the political embarrassment that comes from being suspected of violations, regardless of whether retaliation is actually triggered. In the imperfect monitoring interpretation of the model, the disutility could be viewed as a domestic political cost or loss of goodwill within an internal circle of policymakers.[...] Finally, as in other human endeavors, this cost could be interpreted simply as the disutility of a ‚guilty conscience‘ arising from the violation of an agreement (and incurred even if the violation is undetected)“ (Kovenock und Thursby 1992).

institutionellen Probleme der Dispute-Settlement-Prozeduren in den Mittelpunkt ihrer Analyse gerückt werden. „...it seems worthwhile to focus on two particular institutional issues: the problem of delay until punishment and the inability of the mechanism to properly identify actual deviations from GATT policy“ (Kovenock und Thursby 1992:17). Die Ergebnisse machen deutlich, dass der Einfluss internationaler Verpflichtungen stark von der Fähigkeit des Dispute-Settlement Systems abhängt, Vertragsbrecher zu identifizieren und zu bestrafen. Eine weitere Erkenntnis ist die Bedeutung von Zollsätzen für die Effektivität des Dispute-Settlement-Systems. Kooperation wird am ehesten erzwungen, wenn die GATT-1947-Zollsätze nahe den Zollsätzen liegen, die in Abwesenheit des GATT-1947 zu erwarten gewesen wären. Umgekehrt zeigt sich, dass wenn GATT-1947-Zollsätze „...are unrealistically low relative to the implicitly cooperative levels in the absence of GATT, the institution will not aid in lowering tariffs (and, conceivable, could raise them). The DSP [Dispute Settlement Procedure] may hinder the ability to cooperate by delaying punishment or making it more costly. When this is true, punishment outside of GATT may work well as a second-best mechanism to facilitate cooperation“ (Kovenock und Thursby 1992:23).

Ein weiteres institutionelles Merkmal des Dispute-Settlement-Systems untersucht Eric Reinhardt (2001). Anders als in den eben dargestellten Arbeiten konzentriert sich Reinhardt nicht auf die Problematik von Verzögerungstaktiken oder die Identifizierung von Regelbrechern<sup>62</sup>, sondern auf den Mangel an institutioneller Durchsetzungsfähigkeit. Er wirft dabei die Frage auf, warum angeklagte Staaten vor der Verabschiedung eines GATT-1947-Panelberichtes häufiger zu Zugeständnissen bereit sind als danach. Berücksichtigt man die geringen Mittel, die dem GATT-1947 zur Durchsetzung einer Panel-Empfehlung zur Verfügung standen, erscheint diese empirische Beobachtung eher bemerkenswert. Nach Reinhardts Analyse ist der Schlüssel zu diesem Rätsel im Schiedsgerichtsprozess an sich und den unvollständigen Informationen über dessen Ausgang zu finden. Obwohl die Akteure sich der Undurchsetzbarkeit der Panel-Empfehlungen bewusst sind, verursacht schon die geringe Wahrscheinlichkeit von durch den Regelbruch auftretenden Kosten eine Bereitschaft zu grösseren Zugeständnissen. Diese sind in der Regel weitreichender, als sie der angeklagte Staat bei Nicht-Existenz des DSV zu geben bereit gewesen wäre. Rechtliche Entscheidungen beeinflussen damit das Verhalten der Konfliktparteien selbst dann, wenn eine Durchsetzung

---

<sup>62</sup> Wie bei Kovenock und Thursby (Kovenock und Thursby 1992).



dieser Entscheidungen nicht wahrscheinlich ist (Reinhardt 2001:174). Nachdem die Empfehlungen des Panel bekannt sind, verringert sich diese Unsicherheit. Die Akteure sind aufgrund vollständiger Information in der Lage, ihre Kostenfunktion zu bestimmen und eine optimale Strategie zu wählen. Reinhardt kommt daher zum Schluss „adjudication works best when threatened but not realized“ (Reinhardt 2001:174).

Wie demonstriert, können formale Modelle mit wertvollen Erkenntnissen über Handelskonflikte aufwarten und stellen somit eine Bereicherung der Forschungsliteratur dar. Problematisch ist jedoch die einseitige Theorielastigkeit dieser Arbeiten. Es werden Theorien dargelegt, aber nicht getestet. Der Realitätsgehalt ist folglich unklar. Um diesen Makel zu beheben, ist eine empirische Komponente notwendig. Empirische Arbeiten sind in der Literatur über Handelskonflikte und GATT-1947/WTO-DSV ausreichend vertreten. Kritisiert man jedoch die ökonomisch orientierten Arbeiten aufgrund ihrer fehlenden empirischen Fundierung, so muss dem Grossteil der empirischen Arbeiten ein Mangel an theoretischer Grundlage vorgeworfen werden. Ein grosser Teil dieser Forschung ist rein deskriptiv und folglich von begrenztem analytischem Wert.

Eine Ausnahme stellen Arbeiten wie der Ansatz von Thomas A. Zimmermann (2001) dar. Ähnlich wie Kovenock, Thursby und Reinhardt konzentriert sich Zimmermann auf die strukturellen Eigenschaften des DSV und untersucht die Implementation von Panel-Empfehlungen, die aus einem Handelskonflikt hervorgehen. In zunehmendem Masse wird die Implementationsprozedur als eines der Schlupflöcher des WTO-DSV betrachtet (Economist 06.03.99; Monnier 2001). Es scheint daher verwunderlich, dass in lediglich einem Drittel der Fälle Umsetzungsprobleme hinsichtlich der Panelempfehlung auftreten (Zimmermann 2001:366). Angewandt auf einen Fall, den die USA gegen Kanada initiierten<sup>63</sup>, präsentiert Zimmermann eine Theorie der alternativen Protektion. Staaten implementieren zwar häufig die Panel-Empfehlung, aber sie kompensieren für sie nachteilige Änderungen mit neuen protektionistischen Massnahmen, die vergleichbare Effekte wie die abgeschafften Handelsrestriktionen aufweisen. Ob ein Staat alternative Protektion wählt oder eine direkte Protektionsstrategie implementiert und damit einen Handelskonflikt riskiert, hängt von der Kostenstruktur der unterschiedlichen Optionen ab. Falls die Alternativstrategie kostspieliger

---

<sup>63</sup> „[C]ertain measures concerning periodicals“ (WT/DS 31).

ist als der direkte Protektionismus, wird der Staat eher die direkte Strategie wählen, im anderen Falle die Alternativstrategie.

Theoretisch-empirische Einzelfallstudien liefern wichtige Hinweise zur Relevanz von Theorien und möglicher kausaler Beziehungen. Problematisch ist jedoch die Begrenzung auf nur einen Fall und die damit einhergehende eingeschränkte Generalisierbarkeit. Von höherem Wert sind Arbeiten, in denen beides geboten wird: eine empirisch überprüfte Theorie und ein möglichst hohes Mass an Allgemeingültigkeit. Unter Berücksichtigung dieser Anforderungen wurde von quantitativ orientierten Politikwissenschaftlern vielversprechende Pionierarbeit geleistet. Robert Hudec war einer der ersten, der systematische quantitativ orientierte Forschung der GATT-1947-Handelskonflikte von 1947-1993 durchführte und eine erste Zusammenfassung veröffentlichte (Hudec 1993). Seine Fallsammlung wurde später von Eric Reinhardt überarbeitet, ergänzt und der Forschungsgemeinschaft in Form eines Datensatzes zur Verfügung gestellt (Reinhardt 1999).

Reinhardt nutzte diese Daten, um der Frage nach den Gründen für die Initialisierung von Handelskonflikten innerhalb des GATT-1947 nachzugehen. Zwei Argumente standen bei der empirischen Überprüfung im Mittelpunkt: Erstens, dass Demokratien in der Handelspolitik eher zur Kooperation bereit sind.<sup>64</sup> Zweitens, dass die WTO, einhergehend mit der Änderung von Transaktionskosten durch das neue institutionelle Design, die Staaten zur Initialisierung von mehr Fällen motivieren wird (Reinhardt 1999:4). Reinhardt widerspricht diesen Annahmen, da nach seinen Ergebnissen Handelskonflikte mit Beteiligung von Demokratien wahrscheinlicher und diese weniger kooperativ sind. Ausserdem erklärt nicht der Wechsel im institutionellen Design des DSV die zugenommene Initialisierung von Handelskonflikten unter GATT-1947 und WTO, sondern das ansteigende Handelsvolumen und die grössere Mitgliederzahl (Reinhardt 1999). Neben diesen Erkenntnissen liegt der besondere Wert der Studie in der erstmaligen Nutzung von quantitativen Handelskonfliktdaten (Reinhardt 1999:2). Arbeiten mit vergleichbarem methodischen Vorgehen folgten.

Bloningen und Bown (2004) nutzten beispielsweise für ihre Forschung einen Datensatz mit GATT-1947-Fällen, in dem legale und illegale<sup>65</sup> Protektionsstrategien aus den Jahren 1973-1994 festgehalten wurden, und testeten damit ein formales Model aus einer der

---

<sup>64</sup> Für eine nähere Ausführung dieser Argumentation siehe Reinhard (1999:4).

<sup>65</sup> Die schliesslich auch in einem Handelskonflikt endeten (Bloningen und Bown 2004).

früheren Arbeiten von Bown (Bown 2001). Die Daten bestätigen ihre Erkenntnisse und unterstreichen damit die Bedeutung von Terms-of-Trade-Erwägungen für staatliche Protektions-Implementations-Strategien sowie die Wahrscheinlichkeit von Handelskonflikten als Resultat illegaler Massnahmen.

Kovenock und Thursby (1992) richten ihren Fokus noch stärker auf institutionelle Variablen. Im Mittelpunkt steht der Einfluss des DSV auf das Verhalten von Staaten. Es zeigte sich, dass sogenannte *power measures*, insbesondere die Drohung von Retorsionsmassnahmen, entscheidend zur Verhinderung von Protektionismus beitragen können. Gleichzeitig stellt aber, wie von Kovenock und Thursby in früheren Arbeit angenommen, die Existenz von rechtlichen Verbindlichkeiten auf Grundlage des Dispute-Settlement-Systems für die Mitgliedsländer kein ausreichendes gemeinsames Bindeglied zur Einhaltung der Regeln dar.

Eine institutionelle Fragestellung wird auch von Marc Busch aufgeworfen. Er untersuchte den gegenseitigen Einfluss des GATT-1947/WTO-DSV und der *US Section 301*, einer nationalen Rechtsvorschrift, die den USA die Möglichkeit gibt, Handelssanktionen als Reaktion gegen unfaire Handelspraxis anderer Staat zu erheben (Hoekman und Michel 2001:75f.).<sup>66</sup> „It may be more useful to ask whether the United States has had greater success winning concessions from defendant when it acts in a strictly unilateral fashion, or when it instead couples unilateralism with multilateralism“ (Busch 2002:1). Indem er aus seinem theoretischen Rahmen abgeleitete Hypothesen gegen die Population initiiert *US Section 301* Fälle testete (Busch 2002:8), zeigte sich, dass „...those Section 301 cases that are also brought to the GATT-1947/WTO are much more likely to end with the defendant making concessions“ (Busch 2002:1). Folglich verstärkt die Anwendung von *US Section 301* den Effekt des DSV. In einer zweiten, viel beachteten Arbeit, untersucht Busch die Eskalation von Handelskonflikten innerhalb des GATT-1947-DSV. Er konzentrierte sich dabei auf die Änderung der Mehrheitsregel für die Einrichtung eines Panel. Seit 1989 war es Staaten nicht mehr erlaubt, die Einberufung eines Panel zu blockieren, dies sollte nach Einschätzung von Busch einen Einfluss auf die Bereitschaft der Akteure zur Liberalisierung von Handelsmassnahmen haben. Entgegen dem „common sense“ zeigen seine Ergebnisse jedoch einen limitierten Effekt von internationalen Institutionen auf die Eskalation von

---

<sup>66</sup> Offizielle Bezeichnung ist *Section 301 of the Trade Act of 1974* (Hoekman und Michel 2001:75). *Section 301* wird in Kapitel sieben detailliert besprochen.

Handelskonflikten. Innerstaatliche Faktoren sind von grösserer Bedeutung, da sich Variablen wie *Demokratisierung* signifikant zeigen und somit die Wahrscheinlichkeit für einen Handelskonflikt steigt (Busch 2000).

Ein Rückblick auf die vorgestellte Literaturlauswahl zeigt, dass Arbeiten zu Handelskonflikten meist auf GATT-1947-Fälle fokussiert sind oder zwischen dem GATT-1947-DSV und dem WTO-DSV nicht unterscheiden. Vergleicht man die kurze WTO-Periode mit den 48 Jahren, in dem das GATT-1947 bestand, ist dies nicht weiter verwunderlich. Die rapide Zunahme der WTO-DSV Fälle lässt aber deren verstärkte Analyse notwendig erscheinen. In geringem Umfang sind erste quantitativ deskriptive Arbeiten über WTO-Fälle vorhanden (Park und Umbricht 2001), und auch eine erste statistische Analyse wurde von Marc Busch und Eric Reinhardt vorgestellt. Die beiden Autoren untersuchten dabei GATT-1947- und WTO-Handelskonflikte zwischen den USA und der EU (Busch 2002). Dabei ist ihre Hauptfrage, ob die DSV-Reform von 1995 in diesen Fällen zu mehr Handelsliberalisierung geführt hat. Die Ergebnisse sind ernüchternd, da „[i]n fact, the new dispute settlement system fails to induce the defendant in US-EC disputes to liberalize where it counts most: namely in the ‚highest-stakes‘ cases. Likewise, when GATT-era cases pitting the US and EC against each other have recurred under the WTO, the institutions have fared no better than its predecessor“ (Busch 2002). Buschs und Reinhardts Arbeit ist ein erster wichtiger und bisher der einzige Schritt für das Verständnis der Effekte der unterschiedlichen institutionellen DSV-Rahmenbedingungen. Die vorliegende Arbeit setzt an dieser Stelle an und ist ein Versuch, den Einfluss der DSV-Reform von 1995 näher zu beleuchten.

## **4. Forschungsbedarf in der politischen Ökonomie der Handelskonflikte**

Die vorangegangene Literaturbesprechung zeigt, dass politikwissenschaftliche Arbeiten zum Thema Handelskonflikte lange Zeit eine sehr kleine Rolle gespielt hat. Hoffen lässt jedoch das in den letzten Jahren ansteigende Interesse an dieser sozialwissenschaftlichen Disziplin. Politikwissenschaftler haben unterschiedliche Anreize, Handelskonflikte zu erforschen. Neben der intellektuellen Herausforderung stellen diese auch eine reale Bedrohung für die Wohlfahrt von Staaten und die wirtschaftliche Existenz von Individuen dar. Die Identifizierung von Prozessen, Wirkungsfaktoren und Variablen ist daher kein Selbstzweck, sondern dient dazu, das Phänomen *Handelskonflikt* besser zu verstehen und letztlich ausgebrochene Handelskonflikte möglichst schnell und auf eine kooperative Weise einzudämmen.

Diese Arbeit ist ein Beitrag zur bestehenden Forschung. Ziel ist es, die politikwissenschaftliche Forschungslücke ein Stück zu verkleinern. Eine institutionelle und realistische Herangehensweise bildet die Basis der Arbeit. Von dieser theoretischen Grundlage aus werden Hypothesen abgeleitet und sowohl mittels einer Statistik als auch anhand qualitativer Fallstudien getestet. Durch diesen Methodenmix wird ein Mehrwert geschaffen, da vergleichbare Arbeiten bisher nur rein quantitativer oder rein qualitativer Natur waren. Die Integration beider Ansätze hilft, mögliche Defizite, die aus einer singulären Methodenanwendung entstehen, und die jeweiligen Stärken qualitativer und quantitativer Vorgehensweisen zu nutzen.

Politikwissenschaftliche Arbeiten müssen im Kontext der schon vorhandenen Kenntnisse betrachtet werden, nie stehen sie isoliert da. Dies gilt auch für diese Arbeit, die methodisch eine theoretisch-empirische Richtung einschlägt und inhaltlich zu der Gruppe von Arbeiten gehört, die versuchen, den Einfluss institutionellen Wandels auf Handelskonflikte zu erklären.

Ein äquivalenter Ansatz wird am ehesten in der Forschung von Marc Busch und Eric Reinhardt deutlich. Beide argumentieren, dass Dispute-Settlement-Institutionen einen vernachlässigbaren Einfluss für die Erklärung von Handelskonflikten haben (Busch 2000; Busch 2002; Reinhardt 1999). Diese Erkenntnis ist ein wichtiger und kontroverser Beitrag

sowohl in der Diskussion über den Einfluss internationaler Institutionen<sup>67</sup>, wie vor allem auch in der wissenschaftlichen Bewertung des Welthandelssystems. Die Reform des GATT-1947-DSV war unter anderem durch die dramatische Zunahme von Non-compliance-Fällen in den 1980er und 1990er Jahren und mit der einhergehenden Furcht vor dem Zusammenbruch des Welthandelssystems motiviert (Goldstein und Martin 2000:605). Das neue institutionelle Design sollte zur besseren Befolgung der DSV-Regeln und einer Deeskalation von Handelskonflikten führen. Die Architekten des Dispute-Settlement-Systems, wie auch eine bedeutende Anzahl von Wissenschaftlern halten dieses Vorhaben für grundsätzlich gelungen und bescheinigen dem WTO-DSV eine gesteigerte Effektivität. Busch und Reinhardt fordern diese Sichtweise heraus und greifen damit eine Position an, die bisher als wenig umstritten galt.

Mit der Einführung weiterer Variablen und Ansätze zur Erklärung von Handelskonflikten versucht diese Arbeit, eine neue Antwort auf die Frage nach der Relevanz von internationalen Institutionen generell und den institutionellen Effekten des neuen DSV im Speziellen zu geben. Je mehr unterschiedliche Zusammenhänge zwischen unabhängigen und potentiellen abhängigen Variablen bekannt sind, desto mehr kann über die Bedeutung institutioneller Änderungen im Welthandelssystem ausgesagt werden, und um so mehr können damit die Ergebnisse anderer Forscher bestätigt oder verworfen werden.

Neben dem Erkenntnisgewinn, der durch die Beantwortung einer neuen Fragestellung entsteht, sagt zudem die Untersuchung von kausalen Einflussfaktoren der abhängigen Variable *Intensität von Handelskonflikten* mehr über die Effektivität institutioneller Variationen aus als die von Busch und Reinhardt gewählte abhängige Variable der Liberalisierung von Handelsrestriktionen (Busch 2000; Busch und Reinhardt 2002b) und der Initiierung (Reinhardt 1999) von Handelskonflikten. In *Transatlantic Trade Conflicts and GATT/WTO Dispute Settlement* (Busch und Reinhardt 2002b) konzentrierten sich Marc Busch and Eric Reinhardt beispielsweise auf die unterschiedlichen institutionellen Arrangements des DSV und deren Einfluss auf die Liberalisierung umstrittener Handelsmassnahmen bei Handelskonflikten zwischen den USA und der EU. Detailliert geht es um die Frage, ob ein Staat infolge des DSV die beanstandete Handelsmassnahme zurücknimmt und sich damit wieder regelkonform verhält oder ob sie beibehalten wird und damit weiter ein rechtswidriges

---

<sup>67</sup> Siehe beispielsweise Martin und Simmons (2001) sowie Goldstein et. al. (2001).

Verhalten an den Tag gelegt wird. Ein Einfluss unterschiedlichen Verhaltens bei GATT-1947- im Vergleich zu WTO-DSV-Fällen lässt sich nur begrenzt nachweisen und die Daten widersprechen daher dem bisherigen Wissen (Busch und Reinhardt 2002b:1). Dies ist eine Bestätigung ihrer bisherigen Forschungsergebnisse und ein weiterer Rückschlag für die Anhänger eines institutionell verregelten Welthandels. Eine genauere Betrachtung zeigt jedoch, dass die Beurteilung von Regeleinhaltung auf Grundlage von beobachteter Handelsliberalisierung problematisch ist. Die Liberalisierung von Handelspraktiken infolge eines Handelskonfliktes muss nicht immer gleichbedeutend mit einer besseren Einhaltung der institutionellen Regeln sein. Theoretisch ist es möglich, dass die beklagte Massnahme legal ist, aber ein Staat vom anderen Staat dazu gezwungen wird, diese Handelsrestriktion zu beenden. Obwohl sich somit ein Staat regelkonform verhält, muss er seine Handelspolitik liberalisieren. In diesem Fall kann man bei der Liberalisierung der Handelspolitik kaum von einer verbesserten Regeleinhaltung oder *compliance*, wie es in der Fachliteratur genannt wird, sprechen.

Ein anderes Problem tritt auf, wenn der Erfolg des DSV anhand der Initialisierung von Handelskonflikten gemessen wird<sup>68</sup>. Geht man von einem Szenario aus, in dem die Initialisierung von Handelskonflikten stark zunimmt, kann dies als Unfähigkeit der Institution gewertet werden, Handelskonflikte zu verhindern. Ein genauerer Blick zeigt aber, dass dies noch nichts über den wirklichen Erfolg des DSV aussagen muss. Erstens kann dieser Anstieg, wie von Reinhardt dargestellt (Reinhardt 1999), auf ein höheres Handelsvolumen oder eine grössere Mitgliederzahl zurückzuführen sein. Zweitens bleibt, auch wenn die Anzahl der initialisierten Konflikte bei kontrollierter Mitgliederzahl steigt, die Möglichkeit, dass es zwar mehr Konflikte gibt, diese aber weniger intensiv sind. Angewandt auf GATT-1947/WTO-DSV könnte das neue DSV einen Akteur dazu animieren, alle Fälle auf der Konsultationsstufe zu beenden, auch wenn die Anzahl der Fälle insgesamt dramatisch angestiegen wäre. Auf der anderen Seite sind im GATT-1947-DSV zwar durchschnittlich weniger Fälle erfasst, theoretisch könnten diese aber häufiger eskalieren.

Diese Beispiele zeigen, warum die Liberalisierung von Handelspolitik und die Initialisierung von Handelskonflikten nicht ausreichend sind, um den Erfolg oder die Effizienz von Institutionen zu beurteilen. Dispute-Settlement-Institutionen wie das GATT-

---

<sup>68</sup> Siehe beispielsweise Reinhardt (1999).

1947/WTO-DSV haben nicht nur die Liberalisierung von Handelspolitiken oder die Verhinderung eines Ausbruches von Handelskonflikten zum Ziel, sondern sind vor allem Werkzeuge um die Eskalation von Handelskonflikten mit all seinen negativen Konsequenzen abzuwehren. Die Aufgabe des Dispute-Settlement-Systems ist somit nicht die „Reparatur“ von Vertragsverletzungen, sondern soll unter anderem aufflammende Handelskonflikte stoppen, um das Ausbreiten auf andere Handelskonflikte und Eskalation zu verhindern (Senti 2000b:135). „The basic aim‘ of the institution is political, inasmuch as the goal is ,to settle disputes‘, with or without reports“ (Busch und Reinhardt 2001:1).

Neben der Einführung der Intensität von Handelskonflikten als neue abhängige Variable trägt die verstärkte Bearbeitung von WTO-Handelskonflikten zu neuen Erkenntnissen bei. Quantitative empirische Arbeiten zu Eskalation oder Initiierung von GATT-1947/WTO-Handelskonflikten sind üblicherweise auf GATT-1947-Fälle begrenzt oder hinsichtlich des Umfanges der GATT-1947/WTO-Fälle limitiert.<sup>69</sup> Oft ist das Argument für das Fehlen von WTO-Fällen die geringe Anzahl von abgeschlossenen Verfahren. In der Zwischenzeit ist jedoch ausreichend Datenmaterial vorhanden, so dass die Erkenntnisse, die uns WTO-Fälle liefern, mit in die Analyse von Handelskonflikten einfließen können.

„Last but not least“ zwingen uns die Eigenschaften der Daten zu ausgewählten statistischen Methoden. In dieser Arbeit werden Ordered-Logit- und Logit-Regressionen als analytisches Werkzeug verwendet. Aufgrund der sequentiellen Analyse der abhängigen Variablen sind Spezifizierungen notwendig. Daher wurde ein *Sequential Response Model* für die adäquate Analyse der Daten entwickelt. In der Politikwissenschaft eher vernachlässigt und in Zusammenhang mit Handelskonflikten noch nicht angewandt, sollte uns diese Methode weitere Informationen über die Relevanz von institutionellem Wechsel in der Intensität von Handelskonflikten liefern.

---

<sup>69</sup> Eine Ausnahme bilden dabei Busch und Reinhardt (2002b) und (1999).



## 5. Eine systemische Theorie von Handelskonflikten

„Man muß nämlich wissen, dass es zweierlei Waffen gibt: die des Rechtes und die der Gewalt. Jene sind dem Menschen eigentümlich, diese den Tieren. Aber da die ersten oft nicht ausreichen, muß man gelegentlich zu den anderen greifen. Deshalb muß ein Fürst verstehen, gleicherweise die Rolle des Tieres und des Menschen durchzuführen“ (Machiavelli und von Oppeln-Bronikowski 1999).

Der theoretische Fokus dieser Arbeit liegt auf dem Einfluss von systemischen Variablen auf die Intensität von Handelskonflikten. Es wird davon ausgegangen, dass die Struktur der internationalen Politik die Regierung eines Staates in deren Handlungen beeinflusst und damit auch darüber entscheidet, ob eine Konfliktpartei einen Handelskonflikt weiter eskaliert oder gewillt ist, ihn beizulegen. Diese Sicht von internationaler Politik ist bei weitem nicht unumstritten. Viele Politikwissenschaftler sehen die, meist viel komplexeren, politischen Prozesse und Entscheidungen „in“ einem Staat als determinierende Einflussfaktoren an<sup>70</sup> und Ansätze, die Vorgänge innerhalb eines Staates lediglich als sogenannte *Black Box* wahrnehmen, stellen nach Ansicht der Vertreter innerstaatlicher Erklärungsansätze eine zu grobe Vereinfachung der Realität dar.

Ob systemische Theorien zur Beantwortung der in dieser Arbeit gestellten Fragen geeignet sind, muss somit eine Überprüfung systemischer Hypothesen entscheiden. Wenn uns die systemische Sicht dabei helfen kann, empirische Rätsel zu lösen, dann ist der Vorwurf der Simplifizierung und Trivialisierung allerdings zweitrangig (Gowa 1994:7f.).

In diesem Kapitel werden der Realismus und der Neoliberale Institutionalismus als konkurrierende systemische Ansätze zur Erklärung der Intensität von Handelskonflikten dargestellt. Im ersten Teil steht der realistische Ansatz zum internationalen Handel und damit der Zusammenhang von Macht und GATT-1947/WTO-Handelskonflikten im Mittelpunkt der Analyse. Im zweiten Teil dieses Kapitels wird der Fokus auf den Einfluss von internationalen Institutionen gelegt. Eingeleitet wird mit einer Erläuterung der Institutionalismusdebatte, in deren Zentrum der Neoliberale Institutionalismus als die institutionelle Variante auf Ebene

---

<sup>70</sup> Eine theoretische Diskussion der systemischen und innerstaatlichen Analyseebenen bietet Fearon (1998:290). Für Beispiele innerstaatlicher Sichtweisen siehe Busch (2000), Garrett (1995), Hiscox (2002), Lohmann (1994), Mansfield und Busch (1995), Rogowski (1989) oder Verdier (1994).

der Internationalen Beziehungen steht. Der Zusammenhang zwischen der Institutionalismusdebatte in der Politikwissenschaft und dem Neoliberalen Institutionalismus als institutionelle Theorie in den Internationalen Beziehungen wird selten thematisiert, ist aber fundamental für das Verständnis der kausalen Wirkung internationaler Institutionen. In einem weiteren Schritt wird auf Grundlage dieser Diskussion eine institutionalistische Theorie der Handelskonflikte vorgestellt, die sich insbesondere mit der detaillierten Wirkung von GATT-1947/WTO-DSV auf Handelskonflikte beschäftigt. Das Kapitel endet mit einer Zusammenfassung der theoretischen Argumentationen und der daraus folgenden Herleitung von Hypothesen.

### ***5.1. Realismus und die Zentralität von Macht***

#### ***Grundzüge des realistischen Modells***

Die Zentralität von Macht sowohl in Theorien der Internationalen Beziehungen als auch in der Internationalen Politischen Ökonomie ist kein neues Konzept, sondern tauchte schon in Schriften von Thukydides *Geschichte des Peloponnesischen Krieges* (Thukydides und Landmann 1993) oder Machiavellis *Der Fürst* auf (Machiavelli und von Oppeln-Bronikowski 1999). In der jüngeren Vergangenheit setzt sich dieses Paradigma im so genannten Realismus durch. Dabei unterscheidet man zwei Grundströmungen, den orthodoxen Realismus, der eng mit dem Namen Hans J. Morgenthau verknüpft ist, und den Neorealismus, der eine Weiterentwicklung dieses orthodoxen Realismus darstellt. Trotz vieler Gemeinsamkeiten unterscheiden sich orthodoxer Realismus und Neorealismus in bestimmten Aspekten.

Der orthodoxe Realismus geht in seinen Überlegungen von einem pessimistischen Menschenbild (Morgenthau 1973:3)<sup>71</sup> und einem quasi angeborenen Machtstreben des Staates beziehungsweise seiner Vertreter aus (Morgenthau 1973:29).<sup>72</sup> Konflikte sind die logische Folge und werden in der Regel durch Kriege ausgetragen. Der orthodoxe Realismus sieht somit die Akteursqualität des Menschen als Ursache von internationalen Konflikten an. Neorealisten zweifeln an der Logik dieser Sichtweise. Menschliche Eigenschaften sind über

---

<sup>71</sup> Morgenthau argumentiert, dass man sich, um die Welt wirklich zu verbessern, keine Illusionen um die menschliche Natur machen soll. „...the world, imperfect as it is from the rational point of view, is the result of forces inherent in human nature. To improve the world one must work with those forces, not against them. This being inherently a world of opposing interests and of conflict among them, moral principles can never be fully realized, but must at best be approximated through the ever temporary balancing of interests and the ever precarious settlement of conflicts“ (Morgenthau 1973:3).

<sup>72</sup> Die Realisten folgen damit einer pessimistischen hobbeschen Sicht des Menschen. Der Mensch ist von Natur aus Böse (Hoerster 1997:190).

die Zeit stabil und zeigen keine Varianz. Wenn Menschen permanent nach Macht streben und dauerhaft schlechte Absichten haben, müsste es immer zu ernststen Konflikten oder Krieg kommen. Die Empirie zeigt jedoch, dass Krieg nicht der Normalzustand ist und es in den internationalen Beziehungen zu lang anhaltenden Friedensperioden mit kooperativer Zusammenarbeit kommt (Waltz 1959:27ff.):

Die Neorealisten modifizierten die zentrale unabhängige Variable des orthodoxen Realismus, indem sie von einer alternativen Konfliktursache ausgehen, die in der anarchischen Struktur des internationalen Staatensystems zu finden ist. Konflikte ergeben sich laut Neorealisten dann, wenn sich die relativen Machtbeziehungen im internationalen System ändern und das inhärente Gleichgewicht aus den Fugen gerät (Organski und Kugler 1980:4). Ausgehend von der Bedeutung des internationalen Staatensystems postuliert der Neorealismus drei Grundannahmen: 1) Staaten sind die Hauptakteure in den internationalen Beziehungen 2) Sie reagieren sensibel auf Kosten und verhalten sich rational 3) Anarchie in den internationalen Beziehungen ist die herrschende Kraft, die externe Präferenzen und die Handlungen von Staaten bestimmen (Grieco 1990). Um im internationalen System zu überleben, ergeben sich für einen Staat dabei die folgenden Verhaltensanforderungen:

1. Prinzipielles Misstrauen: Staaten misstrauen einander, da sie aufgrund einer fehlenden zentralen Ordnungsinstanz jederzeit mit einer Aggression rechnen müssen.
2. Staaten dürfen sich nur auf sich selber verlassen: Durch die internationale Anarchie operieren Staaten in einem Selbsthilfesystem.
3. Staaten müssen nach einem Maximum an Macht streben: Staaten müssen versuchen, ihre relative Macht zu maximieren, um ein grösstmögliches Mass an Sicherheit zu erreichen.<sup>73</sup>

Diese Verhaltensanforderungen führen zu Kooperationsproblemen zwischen den Nationalstaaten. Von besonderer Bedeutung sind dabei zwei Aspekte: Staaten haben bei Kooperation mit einem anderen Staat Angst vor Betrug und davor, dass der Kooperationspartner mehr aus der Zusammenarbeit gewinnt als man selbst (Mearsheimer 1995:11f.). Sowohl bei erlittenem Betrug als auch bei relativen Verlusten verändert sich das

---

<sup>73</sup> Oder wie es Kenneth N. Waltz ausdrückt: „Common to the desires of all states is the wish for survival“ (Waltz 1959:203).

Machtverhältnis zuungunsten des eigenen Staates und die Machtasymmetrie wird damit langfristig zu einem Sicherheitsproblem.

Abbildung 2: Internationale Beziehungen als Gefangenendilemma

		Staat B	
		Kooperation	Nicht-Kooperation
Staat A	Kooperation	<p>3</p> <p>Gesamtgesellschaftlich bestes Ergebnis (Pareto-Optimum)</p> <p>3</p>	<p>4</p> <p>1</p>
	Nicht-Kooperation	<p>1</p> <p>4</p>	<p>2</p> <p>Wahrscheinliches Ergebnis (Nash Equilibrium)</p> <p>2</p>

Wert unten = Auszahlung Staat A  
Wert oben = Auszahlung Staat B

Diese strategische Situation kann, wie Abbildung 2 zeigt, spieltheoretisch im so genannten Gefangenendilemma abgebildet werden. Ein Staat befindet sich in einer Situation, in der es für ihn am vorteilhaftesten ist, wenn der andere Staat kooperiert und er sich selber aber unkooperativ verhält. Für ihn ergibt sich hier die Möglichkeit von relativen Gewinnen und damit auch zur Machtsteigerung. Da jedoch beide Staaten den Anreiz haben, diese Nicht-Kooperations-Strategie zu verfolgen, ist eine Zusammenarbeit unwahrscheinlich<sup>74</sup> und sie werden in der für sie zweitschlechtesten Kombination von gegenseitiger Nichtkooperation

<sup>74</sup> Gleichzeitig ist diese Strategie eine Absicherung gegen die Ausbeutung durch einen anderen Staat.

enden. Dies ist ein Nash-Gleichgewicht<sup>75</sup> und daher ein schwer zu vermeidendes Ergebnis (Quadrant vier in Abbildung 2).

### ***Machtvariablen***

Die zentrale erklärende Variable der realistischen Theorie ist Macht. Die Frage danach, was Macht eigentlich sei, war in der Politikwissenschaft schon immer ein sehr umstrittenes Thema. Die Suche nach zentralen Machtvariablen und den dazugehörigen Indikatoren begann im Grunde schon im 17. Jahrhundert. Damals wurden die ersten Statistiken über Eigenschaften und Fähigkeiten von Staaten veröffentlicht (Merritt und Zinnes 1989:11). Aufgrund der lange Zeit herrschenden realistischen Dominanz in den Internationalen Beziehungen, konzentrierten sich zu Anfang die meisten Messungs- und Operationalisierungskonzepte auf die Sicherheitspolitik von Staaten. Im Zentrum stand dabei militärische Macht, die als entscheidend für die Beherrschung eines anderen Staates oder der Vermeidung durch einen anderen Staat beherrscht zu werden gesehen wurde. „...states with the most military power controlled world affairs“ (Keohane und Nye 1989:11). Gemessen wurde diese häufig durch eine Bestimmung von offensichtlichen militärischen Ressourcen, wie der Menge an Kriegsmaterial oder der Anzahl, der Effizienz und der Stationierung von Truppen (German 1960:138). Die rein zahlenmässige Ressourcenausstattung sagt jedoch häufig noch nichts über die wirkliche militärische Stärke aus, da Waffen oder die Anzahl von Soldaten substituierbar und häufig schwer zu vergleichen sind.<sup>76</sup> Zudem gelangen Staaten mit unterlegener militärischer Ausstattung immer wieder überraschende Erfolge über die vermeintlich Mächtigeren, was auf die Bedeutung weiterer Faktoren hinweist.<sup>77</sup>

Aufgrund der eingeschränkten Sichtweise dieser Konzepte werden heutzutage umfassendere Masseinheiten angewandt. Hans Morgenthau, eine der dominantesten Gestalten der realistischen Denkweise nach dem Zweiten Weltkrieg, betrachtet geographische Variablen, natürliche Ressourcen, Industriekapazitäten, militärische Bereitschaft, Bevölkerung, Nationalcharakter, nationale Moral und die Fähigkeit der Diplomaten als

---

<sup>75</sup> „A Nash equilibrium is a set of strategies in a game such that no player has a unilateral incentive to switch to another strategy. That is, given the expectation about what the other player will do in each contingency, a player's plan of action is part of an equilibrium if that player has no reason to change his or her mind and do something differently“ (De Mesquita 2000:48).

<sup>76</sup> Insbesondere in den modernen High-Tech-Kriegen ist die technische Ausstattung entscheidend. Ein Kampfflugzeug der heutigen Generation kann kaum mit einem Flugzeug aus den 1970er Jahren verglichen werden. Wenn Staat A 100 F16 besitzt und Staat B 100 Tornados, sagt das rein gar nichts über die militärischen Machtverhältnisse aus.

<sup>77</sup> So argumentiert beispielsweise Nye (1990:178), dass im Zweiten Weltkrieg Frankreich und Grossbritannien mehr Panzer hatten, aber Hitler die bessere Strategie.

Elemente von nationaler Macht (Merritt und Zinnes 1989:11f). Die Vielfalt dieser Indikatoren bietet die Gelegenheit, das Machtkonzept auf diverse Arten zu erfassen und damit die Qualität sowie die Verlässlichkeit von Aussagen, über den Einfluss von Macht zu Verbessern. Die Vielfalt bringt jedoch gleichzeitig Probleme mit sich, da die unterschiedlichen Indikatoren nicht immer denselben Machtaspekt messen und häufig co-variiieren. Die Macht eines Staates ist daher selten durch einen Indikator allein, sondern nur durch das Zusammenspiel diverse Machtindikatoren erklärbar. Die Integration und die Gewichtung unterschiedlicher Variablen in einem Machtindex ist jedoch ein Knackpunkt in der Abbildung von Machtpotentialen<sup>78</sup> und eine Quelle ständiger Diskussionen und Auseinandersetzung in der Forschung. Den prominentesten Versuch, aus unterschiedlichen Machtindikatoren einen Index zu schaffen, stellt das Correlates-of-War-Projekt dar. In diesem wurden insbesondere staatliche Militärausgaben, Militärpersonal, Eisen- und Stahl-Produktion, Energieverbrauch, städtische Bevölkerung, urbane Gebiete und Gesamtbevölkerung integriert und zum *Composition Capability Index* (CCI) zusammengefasst (Singer und Small 1999). Um das relative Machtpotential eines Staates zu erfassen, wurde der Anteil an der Weltgesamtmacht berechnet und die Staaten in einer Rangliste geordnet. Die Ergebnisse zeigen, dass die CCI Operationalisierung eine ähnliche Ordnung aufweist wie eine Rangliste, die sich nach dem BIP-Anteil der Länder orientiert (De Mesquita 2000:183). Dieser Zusammenhang lässt den Schluss zu, dass die Gesamtressourcen, beziehungsweise der verfügbare Pool an Ressourcen, dem ein Land zur Verfügung steht, die entscheidenden Machtfaktoren darstellt und dass Ressourcen universal sind. Das heisst, Ressourcen können sowohl dazu genutzt werden, um ein Kampfflugzeug zu kaufen, als auch um ein Verhandlungsteam zur Lösung von Handelskonflikten zusammenzustellen. Wenn der Ressourceneinsatz bei Verhandlungsteam und Kampfflugzeug gleich ist, sollte deren Macht auch die selbe sein (De Mesquita 2000:188). Viele Wissenschaftler widersprechen jedoch dieser Ansicht (Keohane und Nye 1989), zeigt doch die Empirie, dass die ökonomisch bedeutenden Staaten, wie beispielsweise Japan oder Deutschland, ihre ökonomische Macht nicht zwangsläufig auf die militärische Ebene transferieren können.<sup>79</sup> Gleichzeitig sind militärisch und ökonomisch schwache Staaten, wie beispielsweise Luxemburg oder Belgien, politisch viel mächtiger, als es ihre Ressourcenausstattung vermuten lässt. Dies zeigt sich immer wieder bei EU-Verhandlungen,

---

<sup>78</sup> Ganz abgesehen von den Schwierigkeiten, die daraus abgeleitete Indikatoren einheitlich zu skalieren und damit messbar zu machen (Merritt und Zinnes 1989:11f).

<sup>79</sup> Zumal nicht kurzfristig.

in denen kleine Mitglieder mit Verhandlungsgeschick und aufgrund der institutionell vorgegebenen Mehrheitsregeln durchaus eine Rolle spielen können.

Ausgehend von der Annahme, dass Macht in unterschiedliche Typen aufgeteilt werden muss, sind sich viele Fachleute einig, dass die Bedeutung von militärischer Potenz in den letzten Jahrzehnten abgenommen hat und die Quelle von Macht heutzutage weg von militärischer Schlagkraft und Eroberung gerückt ist. Faktoren wie Technologie, Bildung und ökonomisches Wachstum werden wichtiger, während geographische Faktoren, Bevölkerungszahl und Rohmaterialien unwichtiger werden (Nye 1990:179).<sup>80</sup>

Ein generelles Indiz dafür ist die deutliche Abnahme von zwischenstaatlichen Kriegen, die heute vor allem aufgrund der Verflochtenheit von Staaten selten geworden sind (Ruloff und Cemerin 2003:35). In der Wissenschaft wird diese Verflochtenheit als *komplexe Interdependenz* bezeichnet. „Interdependence, most simply defined, means mutual dependence. Interdependence in world politics refers to situations characterized by reciprocal effects among countries or among actors in different countries“. Aufgrund dieser gegenseitigen Effekte ist die Anwendung von Gewalt gegen einen Staat, mit dem man eine Interdependenzbeziehung hat, nicht ratsam. Möglichen Gewinnen aus dem militärischen Konflikt stehen nämlich Verluste gegenüber, die durch die Zerstörung von gewinnbringenden Beziehungen in anderen Bereichen entstehen (Keohane 1989:29). Aufgrund dieses Effekts lohnen sich Kriege heute seltener und werden daher weniger häufig geführt. Sind kriegерische Konflikte heutzutage schon sehr rar, kommen bewaffnete Auseinandersetzungen im Rahmen oder als Folge von Wirtschaftskonflikten quasi gar nicht mehr vor.<sup>81</sup> Dies zeigt sich auch im Bananenmarktkonflikt, in dem keine der Streitparteien den Einsatz von militärischer Gewalt nur im Ansatz erwog. Rein militärische Indikatoren wie Truppenstärke, Militärausgaben oder auch der CCI können folglich in der Fallstudie vernachlässigt werden. Im Mittelpunkt dieser Analyse stehen daher vielmehr die ökonomischen Austauschbeziehungen zwischen den Konfliktparteien und die daraus entstehenden Machasymmetrien.

---

<sup>80</sup> Diese Entwicklung hat sich mit dem Ende des Ost-West-Konfliktes sicher noch weiter verstärkt, war aber auch schon zu dessen Zeiten zu beobachten. „In spite of the existence of the hydrogen bomb and the perfected guided missile, the weapons of the nations are not overwhelmingly military, for the two major camps are unlikely, short of desperation, to seek a solution in war. Instead, these two groups are now engaged in a tactical, economic and ideological conflict on a world wide scale aimed at achieving paramount economic and political influence rather than at conquest. It follows that the weapons of the struggle are now more varied and depend on much more than major military and diplomatic leaders. It does, however, remain largely true that national influence bears a direct relationship to gross national strength; without that, the most exquisite statesmanship is likely to be of limited use“ (German 1960:138).

<sup>81</sup> Allerdings war das nicht zu allen Zeiten so. Für Beispiele von Kriegen im Rahmen von Handelskonflikten siehe Conybeare (1985). Andere Wissenschaftler bezweifeln zudem den generellen Einfluss von Handelsinterdependenzen auf Krieg: „Although most would agree that asymmetrical dependence serves as a source of leverage in a number of policy areas, it is unclear that the use of power arising from trading relationships is sufficient to create tensions that will manifest themselves in violent conflicts“ (Barbieri 1996:32).

## ***5.2.Die realistische Politische Ökonomie der Handelskonflikte***

Dem Realismus wird häufig unterstellt, er sei ein Ansatz, der vor allem zur Erklärung sicherheitspolitischer Fragestellungen herangezogen wird, folglich sei seine Erklärungskraft in anderen Politikfeldern begrenzt. Existierende Ansätze zur Handelspolitik zeigen jedoch, dass diese Kritik nicht immer zutrifft und der Realismus sehr wohl Aussagen zur politischen Ökonomie des internationalen Handels machen kann. Allerdings basieren diese weiterhin auf dem Primat der Sicherheitspolitik, und im Vordergrund steht immer noch das primäre Ziel jedes staatlichen Handelns, die Maximierung von Macht zum Zwecke der eigenen Sicherheit. Handelspolitik ist somit eine Funktion dieses Ziels. Die Machtunterschiede zwischen Staaten spielen folglich auch bei der Beurteilung von Handelskonflikten eine grosse Rolle und bilden den Kern einer realistischen Politischen Ökonomie von Handelskonflikten.

### ***Machtgleichgewicht und Handelskonflikt***

Machtverhältnisse und deren Bedeutung wurden sowohl von orthodoxen Realisten (Morgenthau 1973:181ff.) als auch von Neorealisten thematisiert. Für den neorealistischen Ansatz sind Machtverhältnisse zwischen Staaten ein zentrales Element seiner systemischen Theorie. Eine Veränderung der Machtbeziehungen kann direkten Einfluss auf die Konflikte im internationalen System haben, und Frieden kann es nach Ansicht der Neorealisten nur dann geben, wenn im internationalen System eine Machtsymmetrie herrscht. Dieses Prinzip wurde durch die Arbeiten von Kenneth N. Waltz<sup>82</sup> als Balance-of-Power-Ansatz bekannt und ist zentral für den neorealistischen Ansatz (Waltz 1959; Waltz 1979; Waltz 1986). Dies bedeutet, dass es keinem Staat möglich sein darf, die anderen Staaten vollständig zu beherrschen (Organski und Kugler 1980:15) „...any state threatening to outstrip the others in power could expect that an attempt would be made to check it. And this was not the case because they enjoyed the process of checking each other, but because for each state its power in relation to other states is ultimately the key to its survival“ (Waltz 1959:210).

Eine Gegenposition zur Balance-of-Power-Idee nimmt der Power-Transition-Ansatz von A.F.K. Organski ein. Dieser zweifelt die Bedeutung von Machtverhältnissen in den internationalen Beziehungen nicht an, zieht aber hinsichtlich deren Auswirkung andere Schlüsse. Der Power-Transition-Ansatz argumentiert, dass mit zunehmender Machtsymmetrie

---

<sup>82</sup> „...who is currently the key intellectual figure in realist thought“ (Stein 1990).



in gegebenen Länderdyaden die Wahrscheinlichkeit eines Konfliktes steigt und nicht fällt, wie vom Balance-of-Power-Ansatz behauptet. Dies gilt insbesondere wenn die Dyade aus den beiden stärksten Staaten des Systems besteht<sup>83</sup>: „This is the very opposite of the prescriptions contained in the ‚Balance-of-Power‘ model. Its recipe for peace is an equal distribution of power between the major contesting sides, because the danger of war increases dramatically when one side begins to gain a substantial advantage over the other“ (Organski und Kugler 1980:27).

Nach Organski lässt sich dieses Phänomen mit dem Bestreben des aufsteigenden Staates erklären, den Hegemon im System abzulösen, und dem Versuch des dominanten Staates, das Hegemonialstreben des Herausforderers abzuschmettern. Machtasymmetrien hingegen führen zur schnellen Konfliktbeilegung, da kleine Staaten gegenüber grossen Staaten kaum Widerstandsmöglichkeiten haben. Empirische Untersuchungen über den Einfluss von Machtverhältnissen scheinen den Power-Transition-Ansatz zu bestärken (Vasquez 1996:36). Allerdings ist ein direkter empirischer Vergleich von Balance-of-Power und Power-Transition aufgrund der unterschiedlichen Analyseeinheiten problematisch. Der Power-Transition-Ansatz betrachtet in seiner Analyse Staatendyaden, während der Balance-of-Power-Ansatz den Schwerpunkt auf das internationale System setzt. Beiden ist jedoch die fundamentale Bedeutung von Machtbeziehungen zur Erklärung internationaler Politik gemein.

Sowohl Balance-of-Power als auch Power-Transition wurden klassischerweise auf sicherheitspolitische Fragestellungen angewandt, jedoch spielen Machtsymmetrien und Machtasymmetrien auch in den Aussenhandelspolitiken von Staaten eine bedeutende Rolle. John A. C. Conybeare sieht in Machtrelationen die zentrale Variable zur Analyse von Handelskonflikten (Conybeare 1985; Conybeare 1987) und transferiert dieses Konzept in die Internationale Politische Ökonomie. Empirische Arbeiten zeigen, dass Machtsymmetrien und Machtasymmetrien einen deutlichen Einfluss auf den Verlauf des Handelskonfliktes haben können (Conybeare 1985; Conybeare 1987).

Angewandt auf eine dyadische Konstellation sind im Prinzip drei Situationen möglich: zwei wirtschaftlich starke Staaten stehen sich gegenüber (Machsymmetrie starker Staaten), zwei wirtschaftlich schwache Staaten stehen sich gegenüber (Machsymmetrie schwacher

---

<sup>83</sup> Organski und Kugler sprechen hier von *challenger* und *dominant country*. „The challenger has finally caught up with the dominant country, passage is a reality, and the elites on both sides view the shifts in power as threatening“ (Organski und Kugler 1980:28).

Staaten) oder ein wirtschaftlich starker Staat steht einem wirtschaftlich schwachen Staat gegenüber (Machtasymmetrie). In Machtasymmetrien besteht eine Situation, in denen die starken Staaten das Potential besitzen, die schwachen Staaten in ihren Handlungen zu determinieren (Conybeare 1985:147). Unilaterale Handelsbarrieren können von schwachen Staaten nicht errichtet werden, da die Sanktionen durch starke Staaten sehr viel kostspieliger sind. Gleichzeitig treffen kleine Staaten, wenn sie Vergeltungsmassnahmen gegenüber grossen Staaten üben wollen, auf das Problem der geringen Marktmacht. Der grosse Staat hat aufgrund des relativ geringen Handelsvolumens des schwachen Staats bei Handelsrestriktionen keine grossen Kosten zu tragen. Vergeltungsmassnahmen können jedoch für den kleinen Staat kostspielig werden, indem sie beispielsweise dringend benötigte Rohstoffe oder Zwischenprodukte für die eigene Wirtschaft verteuern. Handelskonflikte zwischen schwachen und starken Staaten sollten, wenn sie überhaupt ausbrechen, aufgrund der geringen Verhandlungsmacht kleiner Staaten schnell beendet werden.

Diese strategische Ausgangssituation lässt sich auch spieltheoretisch modellieren. In der Handelstheorie wird die Problematik des internationalen Handels mit dem permanenten Anreiz zum unilateralen Protektionismus meist als Gefangenendilemma dargestellt (Krugman und Obstfeld 2000:235). Genauere Analysen zeigen jedoch, dass die Gefangenendilemmasituation vor allem für symmetrische Handelskonflikte starker Staaten gilt (Conybeare 1987:32f.). Stehen sich schwache Staaten gegenüber, ergibt sich meist ein *chicken game*<sup>84</sup> oder ein *stag hunt*.<sup>85</sup> Das Nash-Gleichgewicht und damit das wahrscheinliche Ergebnis, wie in Abbildung 3 dargestellt, zeigt, dass Staaten in solch einer Konstellation häufig klein begeben, statt eine Eskalation zu riskieren.<sup>86</sup> Der Grund für dieses Verhalten liegt wiederum im kleinen Markt dieser Staaten. Kleine Staaten verfügen aufgrund ihrer geringen Marktmacht über kein Druckmittel gegenüber grossen Staaten, zudem sind die Märkte anderer kleiner Staaten nicht von grosser Bedeutung. Der Schaden, der beispielsweise durch den Reputationsverlust entstehen würde, wäre sehr viel grösser als die Gewinnaussichten in einem Handelskonflikt. Starke Staaten, die mit schwachen Staaten handeln „...adopt a tactic of unconditional defection and the small country a tactic of

---

<sup>84</sup> Im Deutschen üblicherweise als *Feiglingsspiel* bezeichnet.

<sup>85</sup> Im deutschen üblicherweise als *Hirschjagd* bezeichnet.

<sup>86</sup> Entsprechend Abbildung 6 ist bei einem *chicken game* das wahrscheinlichste Ergebnis, dass einer der beiden Spieler klein begeben wird. Im *stag hunt* ist die Wahrscheinlichkeit der Kooperation gleich gross wie die Gefahr einer Eskalation.

unconditional cooperation“ (Conybeare 1987:270). Diese Konstellation wird in der Regel in einem Bully-Spiel (viertes Spiel Abbildung 3) illustriert (Conybeare 1987:35).

Abbildung 3: Handelskonflikte in der Spieltheorie

		<u>Gefangenendilemma</u>		<u>Chicken Game</u>	
		<b>Starker Staat</b>		<b>Schwacher Staat</b>	
		Freihandel	Protektionismus	Freihandel	Protektionismus
<b>Starker Staat</b>	Freihandel	3 Gesamtgesellschaftlich bestes Ergebnis (Pareto Optimum)	4	3 Gesamtgesellschaftlich bestes Ergebnis (Pareto Optimum)	4 Wahrscheinliches Ergebnis (Nash Equilibrium)
	Protektionismus	1	2 Wahrscheinliches Ergebnis (Nash Equilibrium)	2 Wahrscheinliches Ergebnis (Nash Equilibrium)	1
		4	2	4	1
		Wert unten = Auszahlung Staat A Wert oben = Auszahlung Staat B		Wert unten = Auszahlung Staat A Wert oben = Auszahlung Staat B	
		<u>Stag Hunt</u>		<u>Bully</u>	
		<b>Schwacher Staat</b>		<b>Schwacher Staat</b>	
		Freihandel	Protektionismus	Freihandel	Protektionismus
<b>Schwacher Staat</b>	Freihandel	4 Gesamtgesellschaftlich bestes und wahrscheinliches Ergebnis (Pareto Optimum und Nash Equilibrium)	3	3	4
	Protektionismus	1	2 Wahrscheinliches Ergebnis (Nash Equilibrium)	1	1
		3	2	2	3
		Wert unten = Auszahlung Staat A Wert oben = Auszahlung Staat B		Wert unten = Auszahlung Staat A Wert oben = Auszahlung Staat B	

Die theoretischen Erläuterungen zur Verknüpfung von realistischer Theorie und Handelskonflikten machen deutlich, dass der Realismus durchaus in der Lage ist, Aussagen zum Verhalten von Staaten in der Handelspolitik zu machen. Insbesondere die Angst vor relativen Verlusten und damit die Problematik von Machtasymmetrien spielen in der strategischen Ausrichtung der Regierungen in der Handelspolitik und damit auch bei Handelskonflikten eine grosse Rolle.

### ***5.3. Institutionalismus und die Legalisierung der internationalen Beziehungen***

Im Gegensatz zu den realistischen Theorien der internationalen Beziehungen spielt Macht bei den Institutionalistinnen keine eigenständige Rolle. Macht ist in ihrer Wirkung durch institutionelle Faktoren beeinflusst und muss unter Berücksichtigung der institutionellen Rahmenbedingungen betrachtet werden. Um die Bedeutung von Institutionen für die Handelspolitik eines Staates aufzuzeigen, wird im Folgenden die Theorie des Institutionalismus erläutert. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage, warum Institutionen individuelles Verhalten verändern. In einem zweiten Schritt werden institutionalistische Ansätze für den politikwissenschaftlichen Teilbereich der Internationalen Beziehungen besprochen und letztlich die Prozesse, die durch das GATT-1947- und WTO-Dispute-Settlement-System geformt werden, dargestellt. Als Ergebnis dieser Evaluation lassen sich Hypothesen über den Einfluss der institutionellen Reform des DSV und über die neue Rolle von Macht bei der Lösung von Handelskonflikten ableiten.

#### **5.3.1. Behavioralismus und Institutionalismus**

##### ***Klassischer Institutionalismus***

Zwei Perioden waren für die Entwicklung des Institutionalismus besonders wichtig. Die Phase des klassischen Institutionalismus<sup>87</sup> und die Phase des Anfangs der 1980er Jahre aufkommenden Neoinstitutionalismus. Der Institutionalismus ist jedoch, ähnlich wie der Realismus, keine ausschliessliche Theorie des 20. Jahrhunderts, seine Wurzeln reichen vielmehr bis in die Antike zurück. Aristoteles, Thomas Hobbes, Montesquieu oder Jean-Jacques Rousseau sind nur ein paar der prominentesten Gelehrten der Vergangenheit, die sich über die Funktion und den Nutzen von Institutionen Gedanken machten sowie Arbeiten zur Optimierung von Institutionen und deren Steuerungsfähigkeit verfassten (Peters 2001:3). Während der im 20. Jahrhundert erfolgten Ausbildung der Politikwissenschaft als eigenständigem sozialwissenschaftlichem Teilbereich spielte der Institutionalismus bis in die fünfziger Jahre hinein eine dominante Rolle (Thelen und Steinmo 1998:3). Obwohl es keinen einheitlich formulierten Ansatz gibt, zeigen sich eine Reihe von Gemeinsamkeiten, unter

---

<sup>87</sup> Oder auch *old institutionalism* genannt.

denen sich klassische institutionalistische Ansätze zusammenfassen lassen. Eigen war allen ein ausgeprägter Legalismus. Politikwissenschaftler des klassischen Institutionalismus beschäftigen sich ausgiebig mit dem Recht und dem Rechtssystem als zentralem Mittel zur Regulierung von politischen und sozialen Prozessen (Peters 2001:6). Ebenfalls kennzeichnend war die holistische Herangehensweise der Ansätze. Im Mittelpunkt des Forschungsinteresses standen meist nichtinstitutionalistische Sub-Systeme, sondern grosse institutionelle Einheiten, vor allem Staaten. Die Komplexität solcher Gebilde machte verallgemeinerbare Analysen schwierig und führte zu einer eher deskriptiven und wenig analytischen Vorgehensweise (Peters 2001:9).

Die Entwicklung und Entstehung institutioneller Konfigurationen basiert laut klassischer Institutionisten auf den in der Vergangenheit angelegten Strukturen (Peters 2001:10). Institutionen konnten daher nur unter Berücksichtigung der historischen Entwicklung betrachtet werden und sind pfadabhängig. Die Pfadabhängigkeit wirkt sich ebenfalls auf das individuelle Verhalten aus. Dies ist eine Funktion der historisch gewachsenen kollektiven Institutionen. Deutlich wird hierbei die deterministische Sicht, die dem klassischen Institutionalismus zugrunde lag. Institutionen wurden tendenziell als den individuellen Willen vollständig dominierend betrachtet, das heisst, Individuen folgen in ihren Handlungen nicht ihren individuellen Präferenzen, sondern verhalten sich entsprechend den Umwelterwartungen nach einer so genannten *logic of appropriateness*. „Within the tradition of logic of appropriateness, actions are seen as rule-based. Human actors are imagined to follow rules that associate particular identities to particular situations, approaching individual opportunities for action by assessing similarities between current identities and choice dilemmas and more general concepts of self and situations“ (March und Olsen 1998:951).

Die vornehmliche Beschäftigung mit den verfassungsrechtlichen und formalen Institutionen eines politischen Systems führte zur Vernachlässigung wichtiger Aspekte von politischen und sozialen Prozessen (Peters 2001:8). Eine weitere Problematik stellte zudem die normative Ausrichtung des klassischen Institutionalismus dar (Thelen und Steinmo 1998:3), dieser verknüpfte seine deskriptiven Argumente häufig mit Bewertungen über die Qualität von Regierungen oder staatlichen Institutionen (Peters 2001:10). Je nach normativer

Ausrichtung des Wissenschaftlers kann man unter *good governance* unterschiedliche Konzepte verstehen, die jedoch kaum wertfrei sein können.<sup>88</sup>

### ***Die behavioralistische Revolution***

Es waren insbesondere die letzten zwei Aspekte — die normative Ausrichtung der klassischen Institutionalistinnen und der angenommene Determinismus von Institutionen gegenüber individuellem Verhalten — welche zunehmend kritisch betrachtet wurden und zur so genannten behavioralistischen Revolution in der Politikwissenschaft führten. Der Behaviorismus bedeutete eine Abkehr in Methode und Verständnis der bisherigen Politikwissenschaft. Für Behavioristen spielen Institutionen, wenn überhaupt, nur eine untergeordnete Rolle. Die wirklich wichtigen Dinge in den Augen der Behavioristen waren das Abstimmungsverhalten von Individuen und Interessengruppenaktivitäten und der daraus entstehende politische *Output*. In dieser Konzeption eines politischen Systems waren die formalen politischen Institutionen eines Landes zu einer *Black Box* reduziert, in dem lediglich und ohne Berücksichtigung des Prozesses der Austauschprozess von *Input* und *Output* von statten ging (Peters 2001:14). Eine der behavioralistischen Grundannahmen ist, dass sämtliche politische Phänomene allein auf die ausgedrückten Präferenzen der beteiligten Individuen zurückzuführen sind.<sup>89</sup> Das heisst, politisches Verhalten der Individuen, wie beispielsweise bei Wahlen beobachtbar, ist authentisch und spiegelt die Präferenzen der Individuen eins zu eins wieder. Abbildung 4 stellt diese Denkweise grafisch dar.

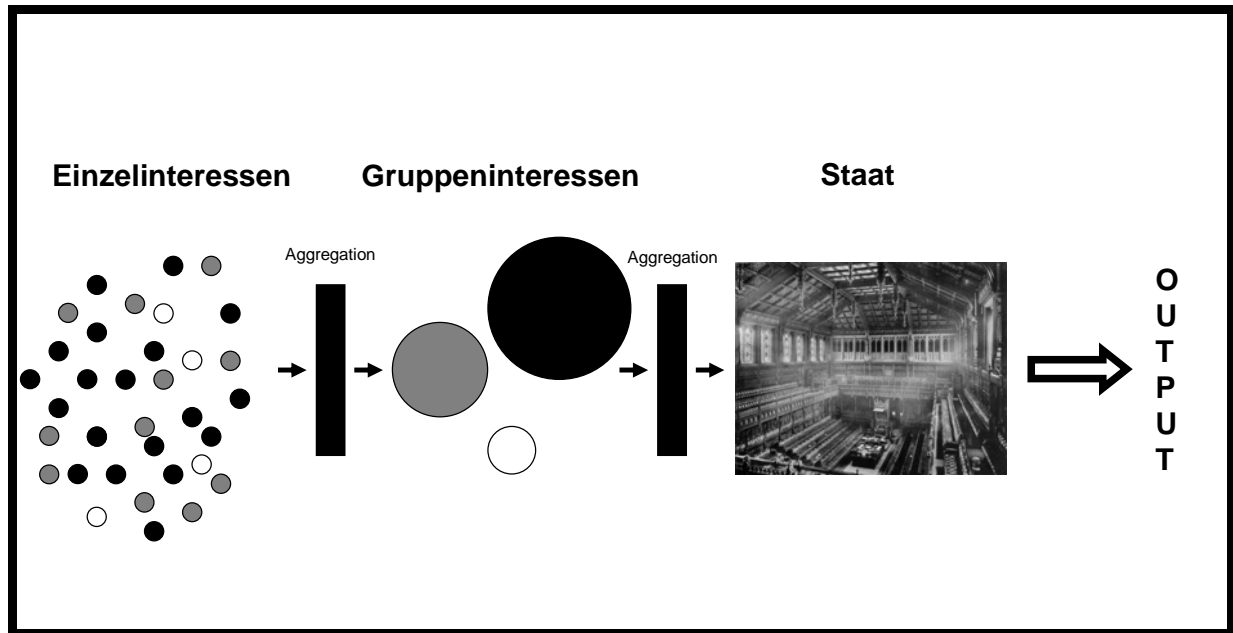
Eine weitere Abgrenzung vom klassischen Institutionalismus ist das Bestreben, Theorien zu konstruieren und durch methodisches Vorgehen zu testen. Der Schwerpunkt auf Theorie und Methode bei der Bearbeitung empirischer Fragestellungen (Immergut 1997:326) brachte auch eine Ablehnung der normativen Ausrichtung des klassischen Institutionalismus mit sich. Einer der grossen Vorwürfe der Behavioristen war, dass der klassische Institutionalismus die demokratischen Strukturen der Industriestaaten als besonders positiv bewertete und in diesen ein Modell für den Rest der Welt sah (Peters 2001:13).

---

<sup>88</sup> In heutiger Zeit wiederholt sich diese Debatte im Bereich der Entwicklungspolitik. Grosse Organisationen und die meisten westlichen Industrieländer koppeln ihre Entwicklungshilfe mittlerweile an so genannte Good-governance-Kriterien. Problematisch ist allerdings, dass es für *good governance* keine einheitliche Definition gibt. Sowohl die Entwicklungsbanken und der Internationale Währungsfonds als auch Akteure wie die EU wenden bei der Bewertung unterschiedliche Kriterien an (Engels 2000:15ff.).

<sup>89</sup> Diese Grundannahme wird meist als *Methodologischer Individualismus* bezeichnet.

Abbildung 4: Behavioralistisches Entscheidungsmodell



### ***Die Rückkehr der Institutionen***

Das Wiederaufkommen institutioneller Erklärungsansätze in den 1980er Jahren ist auf die Unzulänglichkeiten der behavioralistischen Schule in der Analyse von politikwissenschaftlichen Phänomenen zurückzuführen. So konnten beispielsweise Theorien, die auf die Eigenschaften und Präferenzen von Interessengruppen fokussierten, nicht erklären, warum Interessengruppen mit vergleichbaren organisatorischen Charakteristika und ähnlichen Präferenzen sich in durch unterschiedliche institutionelle Strukturen geprägten Ländern nicht gleich gut durchsetzen konnten (Thelen und Steinmo 1998:5). Insbesondere March und Olsen verhalfen Institutionen und somit dem Institutionalistischen Ansatz wieder zu einer stärkeren Bedeutung in der Politikwissenschaft (March und Olsen 1984; March und Olsen 1989). Der daraus entstehende Neoinstitutionalismus unterscheidet sich jedoch signifikant von seinem klassischen Vorgänger. Die Grundaussagen und Grundannahmen des klassischen Institutionalismus sind nicht für alle neoinstitutionalistischen Strömungen gültig, zudem entwickelte sich der Neoinstitutionalismus weniger auf Grundlage des klassischen Institutionalismus, sondern als Reaktion auf den Behaviorismus. Die grosse Gemeinsamkeit von klassischem und Neoinstitutionalismus ist die Annahme, dass Institutionen Individuen in ihren Handlungen beeinflussen können, eine simple aber bedeutende Feststellung.

Neoinstitutionalisten lehnen behavioralistische Ansätze nicht ab, kritisieren aber verschiedenste Aspekte und fordern die Integration von Institutionen zur Erklärung politischer Phänomene (Immergut 1997:326). Die erste Problematik sehen die Neoinstitutionalisten in der behavioralistischen Annahme, dass beobachtbares politisches Verhalten die Präferenzen der Akteure darstellt oder offenbart. „For the behavioralist, a person’s ‚true‘ preferences cannot be ascertained. Therefore, one must rely on that person’s behavior to indicate those preferences. For all intents and purposes, the expressed preferences *are* the real preferences of any individual“ (Immergut 1997:326). Dass diese Grundannahme problematisch ist, zeigt beispielsweise strategisches Verhalten bei der Wahlentscheidung. Wahlanalysen deutscher Bundestagswahlen zeigen, dass ein Teil der Stimmen für kleine Parteien von Wählern stammen, die in Wirklichkeit eine völlig andere Partei bevorzugen.<sup>90</sup> Diese Art von Stimmen werden häufig als *Leihstimmen* bezeichnet und dienen dazu, den potentiellen Koalitionspartner über die Fünf-Prozent-Hürde zu hieven, um so die Regierungsfähigkeit der eigentlich präferierten Partei sicherzustellen (Gallus 2002:34). Offensichtlich ist in diesem Beispiel die Diskrepanz zwischen „wirklichen“ und ausgedrückten Interessen.

Neben der Frage, ob die ausgedrückten Präferenzen mit den wahren Präferenzen gleichzusetzen sind, zweifeln Neoinstitutionalisten prinzipiell die Aggregationsfähigkeit der Individualpräferenzen an. Behavioristen gehen davon aus, dass eine Aggregation von Präferenzen problemlos ist, und betrachten den Aggregationsprozess als *Black Box*. Neoinstitutionalisten argumentieren: „...political decisions cannot be based on the aggregation of individual preferences. For, on this view, it is simply not possible to add interests together. Human interests are so complex, that to speak of summing or aggregating them is merely applying a metaphor to a complicated process. Mechanisms for aggregating interests do not sum, but in fact re-shape interests“ (Immergut 1997:327). In der Praxis würde eine Aggregation von Präferenzen einem Chaos gleichkommen. Würde die Wahl einer bestimmten Partei Ausdruck der Präferenzen des jeweiligen Wählers darstellen, bedeutete dies, dass die gewählte Partei sämtliche Standpunkte des jeweiligen Wählers repräsentierte. In der Realität gibt es jedoch kaum eine Partei, die sämtliche Positionen jedes einzelnen ihrer Wähler vertritt. Der Wähler entscheidet strategisch, indem er für die Partei stimmt, die der

---

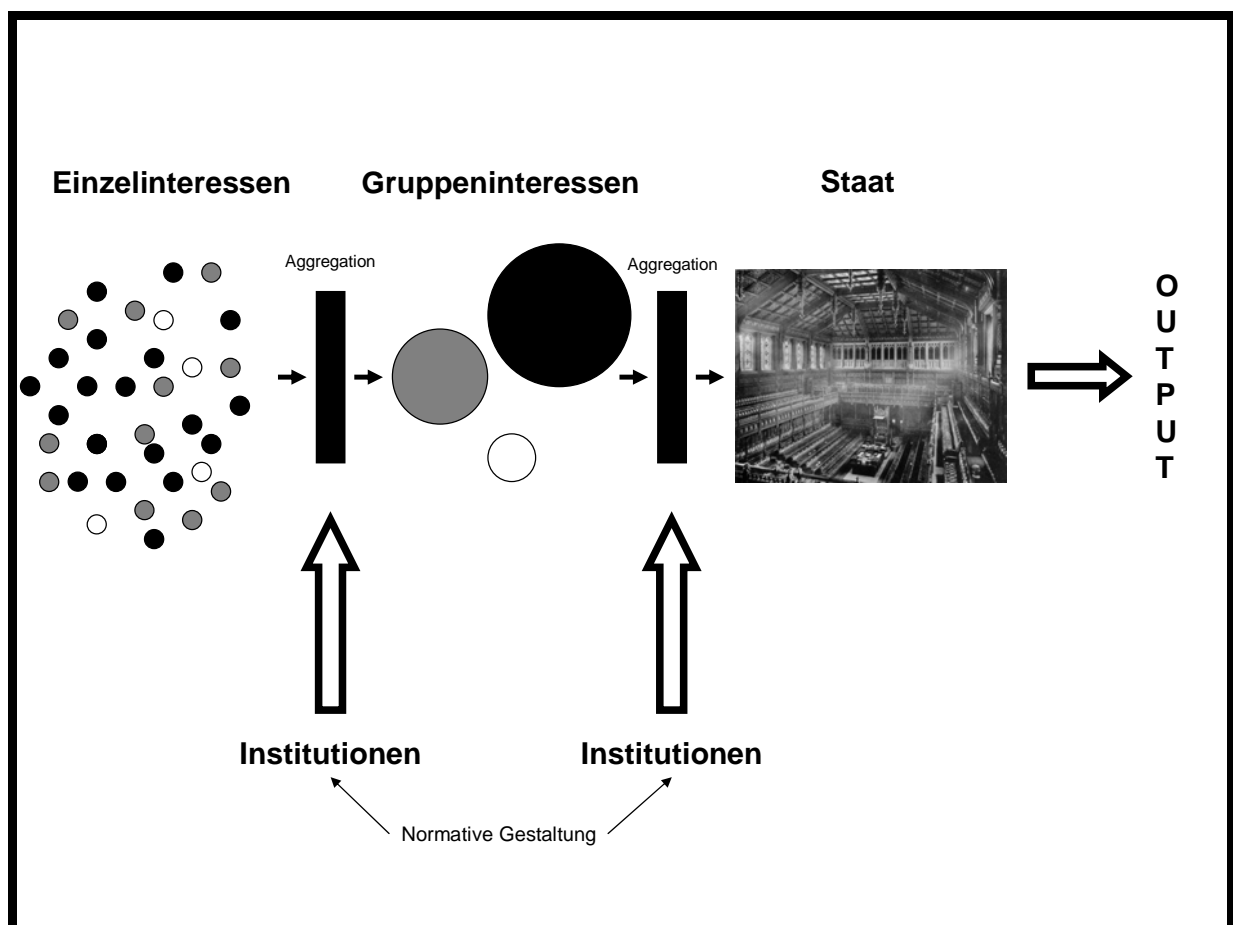
<sup>90</sup> Ebenso kann die häufige Aufteilung der Erst- und Zweitstimme als taktisches Vorgehen bewertet werden.



Mehrheit seiner Präferenzen am nächsten kommt oder seine wichtigsten Präferenzen befriedigt.

Der dritte Punkt der neoinstitutionalistischen Argumentation bezieht sich auf den Anspruch der Wertfreiheit in der politikwissenschaftlichen Analyse. Institutionalisten widersprechen der behavioralistischen Kritik der Wertgeladenheit von Institutionen nicht. Angenommen, Institutionen spielen bei der Erklärung von politischen Phänomenen eine Rolle, dann stellt sich zwangsläufig die Frage nach dem normativen Gehalt von Institutionen, da diese Individuen in ihren Entscheidungen in unterschiedliche Richtungen beeinflussen. Damit lasten sich die Institutionalisten aber auch eine grosse Verantwortung auf. Institutionalisten sollten daher die Richtung und die Implikationen von institutionellen Effekten gründlich abwägen und sie sollten Wege aufzeigen, wie die Gerechtigkeit von institutionell verursachten Effekten möglichst verbessert wird (Immergut 1997:328).

**Abbildung 5: Neoinstitutionalistisches Entscheidungsmodell**



Neben den dargestellten Gemeinsamkeiten gibt es bei den Neoinstitutionalisten auch deutliche Differenzen in der Wahrnehmung von Institutioneneigenschaften und dem Determinismus, mit dem sie individuelle Entscheidungen beeinflussen. Drei neoinstitutionalistische Richtungen konnten sich in den letzten fünfzehn bis zwanzig Jahren relativ unabhängig voneinander entwickeln (Hall und Taylor 1996:937). Diese sind der Rational-Choice-Institutionalismus (auch Spieltheoretischer-Institutionalismus genannt), der soziologische (auch organisationstheoretischer Institutionalismus genannt) und der historische Institutionalismus. Die beiden gegensätzlichsten Institutionismen sind der Rational Choice und der soziologische Institutionalismus. Rational-Choice-Institutionalisten definieren Institutionen als Regeln und damit als „...features of a *strategic context*, imposing constraints on self-interested behavior“ (Thelen und Steinmo 1998:7). Institutionen werden nicht deterministisch gesehen, aber zumindest beeinflussen sie individuelle und kollektive Entscheidungen (Immergut 1997:333). Dem Ansatz liegt zudem ein rationalistisches Akteursbild zugrunde. Akteure haben stabile Präferenzen, bemühen sich, diese Präferenzen maximal zu befriedigen, und tun dies auf strategische Weise (Hall und Taylor 1996:945). Vertreter des Rational-Choice-Institutionalismus sehen Politik als eine Reihe von *collective action* Dilemmata. Institutionen dienen der Lösung dieser Dilemmata und beeinflussen das strategische Verhalten der Akteure (Hall und Taylor 1996:945). Die Entstehung von Institutionen erklären die Vertreter des Rational-Choice-Institutionalismus mit einer funktionalistischen Kausalität. Institutionen entstehen, da Akteure den Wert dieser Institutionen erkennen (Hall und Taylor 1996:945).

Der Soziologische Institutionalismus geht im Unterschied zum Rational-Choice-Institutionalismus von einem sehr breiten Institutionenbegriff aus, der mehr als nur lose Regeln beinhaltet und deterministischer definiert wird. Für Hall und Taylor sind Institutionen damit „...not just formal rules, procedures or norms, but the symbol system, cognitive scripts, and moral templates that provide the ‚frames of meaning‘ guiding human action“ (Hall und Taylor 1996:949). Innerhalb dieser Institutionen hat der Mensch bei einer vollständigen Institutionalisierung kaum Handlungsfreiheiten. Handel geschieht unter Abwesenheit der „...reflexiven und intentionalen Dimensionen des Handelns“ (Kieser 2002:322). Institutionen haben somit eine kognitive Dimension und beeinflussen durch kognitive Skripte, Kategorien und Modelle menschliches Verhalten. Als problematisch wird die fehlende Reflektion von Institutionen eingeschätzt. Nach Ansicht der soziologischen Institutionalisten ist die Gefahr

von rationalen Mythen, in denen die Wirklichkeit und Wirksamkeit von Institutionen von einem geteilten Glauben abhängen und nicht mehr hinterfragt werden, gross (Kieser 2002:235). Akteure folgen diesen Mythen, da sie in ihre Umwelt eingebettet sind und entsprechende Ressourcen von dieser beziehen. Jedoch benötigen sie Legitimation, die sie am leichtesten durch die Entsprechung der institutionalisierten Vorstellungen erhalten. Abweichungen dagegen werden in der Regel bestraft. Generell finden wir bei den soziologischen Institutionalisten somit eine sehr viel umfassendere Definition von Institutionen und eine fast vollständige Beherrschung der individuellen Entscheidungen durch Institutionen.

Historische Institutionalisten nehmen eine Mittelposition zwischen dem Rational-Choice-Institutionalismus und dem soziologischen Institutionalismus ein. Hall und Taylor (1996) unterteilen den historischen Institutionalismus in einen eher Rational-Choice-lastigen Ansatz, den *calculus approach*, und einen Ansatz mit kognitiven Elementen, den *cultural approach*, in dem Ideen eine wichtige Rolle spielen können.<sup>91</sup> Dementsprechend gehen die historischen Institutionalisten von einem elastischen Begriff aus (Wilkinson 2001:399) und definieren Institutionen mit der Fokussierung auf formelle und informelle Prozeduren, Routinen, Normen und Konventionen, die in die organisatorische Struktur von Politik oder politische Ökonomie eingebettet sind (Hall und Taylor 1996:938). Was den historischen Institutionalismus jedoch klar von Rational-Choice- und Soziologischem-Institutionalismus unterscheidet, ist neben der Integration von sowohl kognitiven als auch Rational-Choice-Ansätzen die Betonung von „...asymmetries of power associated with the operation and development of institutions [...] they tend to have a view of institutional development that emphasizes path dependence and unintended consequences“ (Hall und Taylor 1996:938).

### **5.3.2. Institutionalismus und die Internationalen Beziehungen**

Wie dargelegt, lassen sich Theorien der internationalen Beziehungen durch die Analyseebene, die sie zur Erklärung empirischer Fragen heranziehen, charakterisieren. Der Rational-Choice-Institutionalismus, der Soziologische Institutionalismus und der Historische Institutionalismus sind Ansätze, die ihre Anwendung typischerweise in innerstaatlichen Fragestellungen finden

---

<sup>91</sup> Siehe auch Hattam (1992).

(Martin und Simmons 1998: 739; Peters 2001:126f.). Neben der Fokussierung auf unterschiedliche Analyseebenen zeigen der innerstaatliche Institutionalismus und Ansätze, die sich mit Institutionen auf internationaler Ebene beschäftigen, unterschiedliche theoriegeschichtliche Wurzeln. Rational-Choice-Institutionalismus, Soziologischer Institutionalismus und Historischer Institutionalismus stellen eine Reaktion auf den Behavioralismus dar (Immergut 1997:326ff.), während institutionalistische Ansätze der Internationalen Beziehungen eine Gegenbewegung zur neorealistischen Dominanz der Nachkriegszeit sind (Martin und Simmons 1998:742; Milner 1993:491).<sup>92</sup> Trotz Unterschieden in Herkunft und Analyseebene weisen institutionalistische Ansätze der Internationalen Beziehungen im Kern dieselben Elemente auf wie die innerstaatlichen Institutionen (Peters 2001:127).

Als übergreifendes Charaktermerkmal institutionalistischer Ansätze lassen sich laut Peters vier Indikatoren anführen: Erstens sind Institutionen ein struktureller Bestandteil der Gesellschaft oder der politischen Prozesse. Zweitens: Institutionen zeigen sich über einen längeren Zeitraum hin stabil. Drittens muss unter den beteiligten Akteuren ein Minimum an gemeinsamen Werten und gemeinsamer Interpretation der geteilten Institutionen vorhanden sein und viertens — als zentraler Punkt der institutionalistischen Denkweise — gehen institutionalistische Ansätze davon aus, dass Institutionen individuelles Verhalten beeinflussen (Peters 2001:18). Bewertet man internationale Institutionen unter diesen Gesichtspunkten, so wird offensichtlich, dass diese Merkmale nicht nur auf innerstaatliche Institutionen zutreffen, sondern auch von internationalen Institutionen geteilt werden.

Dass Institutionen auf der überstaatlichen Ebene einen Teil politischer Entscheidungsprozesse darstellen, ist offensichtlich. Politiker ignorieren internationale Institutionen nicht, sondern integrieren sie selbst dann in ihre Überlegungen, wenn eine Missachtung der Institution kaum Konsequenzen von Seiten anderer Staaten nach sich ziehen würde.<sup>93</sup> Internationale Institutionen erfüllen damit auch das wichtigste Merkmal von Institutionen; sie beeinflussen Akteursverhalten<sup>94</sup>, beobachtbares Verhalten muss folglich nicht unbedingt den wahren Interessen und Präferenzen der Akteure entsprechen.

---

<sup>92</sup> Dies bezieht sich sowohl auf den klassischen Neorealismus als auch auf abgeleitete Theorien wie beispielsweise der hegemonialen Stabilität (Keohane 1984).

<sup>93</sup> Als Beispiel kann hier das Menschenrechtsregime angeführt werden. Ein „...regime with extensive, coherent, and widely accepted norms but extremely limited international decision-making powers...“ (Donnelly 1986:619).

<sup>94</sup> Oder sollten es zumindest beeinflussen. „International treaties and regimes have value if and only if they cause people to do things they would not otherwise do“ (Mitchell 1994:425).

Die Langlebigkeit von internationalen Institutionen ist augenfällig und hängt nicht zwangsläufig von den Machtverhältnissen im System ab. Institutionen sind auch trotz geänderter Machtstrukturen durchaus in der Lage, über einen sehr langen Zeitraum zu bestehen. Dies zeigt sich nicht nur an internationalen Organisationen wie der UNO oder dem GATT-1947<sup>95</sup>, sondern auch am Völkerrecht wie beispielsweise der Haager Landkriegsordnung von 1907 oder dem Genfer Protokoll von 1925 (Randelzhofer 1995). Ein gemeinsames Verständnis über Werte und eine gemeinsame Auffassungen von Institutionen sind dabei notwendig, um das Bestehen von internationalen Institutionen sicherzustellen. Oft wird dieses gemeinsame Verständnis schriftlich niedergelegt, wie es in der Charta der Vereinten Nationen getan wurde. Um Unstimmigkeiten auf möglichst kooperative Weise zu lösen, schafft man zudem häufig ein Interpretationsorgan wie die GATT-1947-, das WTO- oder das NAFTA-Streitschlichtungssysteme.

Die Anwendbarkeit institutionalistischer Ansätze zur Erklärung von Fragestellungen in den Internationalen Beziehungen ist evident. Ansätze aus den Internationalen Beziehungen variieren jedoch in ihrer Nähe zu den jeweiligen drei innerstaatlichen Institutionalismen.<sup>96</sup> Dominierend sind bei den institutionalistischen Ansätzen in den Internationalen Beziehungen die rationalistisch geprägten (Keck 1991:639). Da diese vom Menschen als rationalem Egoisten mit einer klaren Präferenzordnung ausgehen, weisen sie sehr grosse Ähnlichkeiten mit dem Rational-Choice-Institutionalismus auf (Keohane und Martin 1995:39; Martin und Simmons 1998:744, 738ff.; Peters 2001:45). Für den Rational-Choice-Institutionalismus gilt, dass individuelles rationales Verhalten kollektives irrationales Verhalten produzieren kann (Peters 2001:45). Diese Aussage ist ebenfalls für den neoliberalen Institutionalismus der Internationalen Beziehungen gültig, der in seiner regimetheoretischen Form — dem Funktionalismus — am dominantesten wurde (Hasenclever, Mayer und Rittberger 1997:27ff.).<sup>97</sup> Im Zentrum des Funktionalismus steht die Überwindung des Gefangenendilemmas<sup>98</sup> und seiner Sub-Optimalität durch institutionelle Hilfestellungen (Goldstein et al. 2001:620; Keck 1991:639). Diese Herangehensweise und die deckungsgleiche Problemdefinition lässt es wenig verwunderlich erscheinen, dass sowohl der

---

<sup>95</sup> Beziehungsweise der WTO als Nachfolgeorganisation des GATT.

<sup>96</sup> Obwohl sich noch bei weitem keine solch klare Trennung wie in den innerstaatlichen Ansätzen ergeben hat.

<sup>97</sup> Efinger et al. (1990:269ff.) unterscheidet bei der Regimeentstehung zwischen dem systemischen Erklärungsansatz (gebräuchlicher ist die Bezeichnung *Theorie der hegemonialen Stabilität*), dem spieltheoretischen, dem funktionalen, dem normativ-institutionellen, dem problemstrukturellen und dem kognitiven Erklärungsansatz.

<sup>98</sup> Für eine Übersicht der Debatte siehe beispielsweise Plümper (1996a:36).

Rational-Choice-Institutionalismus als auch der Funktionalismus Institutionen als *Rules of the Game* betrachten.<sup>99</sup>

Eine weitere Gemeinsamkeit ist der Fokus auf das strategische Verhalten der Akteure. Beim Neoliberalen Institutionalismus und dem Rational-Choice-Institutionalismus steht nicht die Durchsetzung einer Institution durch eine Drittpartei<sup>100</sup> im Vordergrund. Vielmehr „...recent models of domestic institutions as a rule draw, often explicitly, on non-cooperative game theory. The basic assumptions of non-cooperative game theory are that actors are rational, strategic and opportunistic, and that no outside actor will step in to enforce agreements. Therefore, agreements that will make a difference must be self-enforcing. These conditions are remarkably similar to the usual characterization of international politics as a situation of anarchy and self-help“ (Martin und Simmons 1998:739).

In der Erklärung der Institutionenbildung gehen sowohl Rational-Choice-Institutionalisten, als auch Funktionalisten von einer bewussten Gestaltung aus. Institutionen entstehen nicht durch Zufall, sondern werden bewusst von Staaten zur Problemlösung geschaffen. Institutionen sind daher nicht Selbstzweck, vielmehr nützen sie dem egoistischen Akteur (Koremenos, Lipson und Snidal 2001:762; Martin und Simmons 1998:743).

Trotz der Dominanz der Rational-Choice-Ansätze in internationalen Institutionalismen lassen sich in Arbeiten zu internationalen Institutionen auch Elemente aus den anderen institutionalistischen Ansätzen finden. So identifiziert Helen Milner eine soziologische Variante der Regimetheorie (Milner 1993:493), andere zeigen Elemente des historischen Institutionalismus wie beispielsweise die Pfadabhängigkeit bei der Entstehung internationaler Organisationen (Wilkinson 2001) oder die Behandlung des Problems der *unintended consequences* auf (Koremenos, Lipson und Snidal 2001:767; Martin und Simmons 1998:749f.).

---

<sup>99</sup> Robert O. Keohane and Joseph S. Nye definieren Institutionen als „persistent and connected sets of rules (formal and informal) that prescribe behavioral roles, constrain activity, and shape expectations“ (Keohane und Nye 1989:3). Der Schwerpunkt liegt bei beiden Definitionen auf einer regelorientierten Form von Institutionen, die dem Rational-Choice-Institutionalismus sehr nahe kommt (Immergut 1997:336).

<sup>100</sup> Insbesondere eine Drittpartei, die Abkommen durchsetzen kann.

#### ***5.4. Neoliberaler Institutionalismus und die politische Ökonomie von Handelskonflikten***

Sowohl Rational-Choice-Institutionalismus als auch der Funktionalismus sprechen Institutionen Eigenschaften zu, die das Verhalten der Akteure beeinflussen. Unterschiedliche Institutionen produzieren folglich unterschiedliches Akteursverhalten und damit unterschiedliche politische Ergebnisse. Dies gilt auch für die — in wichtigen Punkten deutliche Differenzen aufzeigende — DSV von GATT-1947 und der WTO.

In das WTO-DSV gingen die Erfahrungen mit dem GATT-1947-DSV ein und es hat als ein Hauptziel, Handelskonflikte von Mitgliedsstaaten schneller zu lösen und eine Eskalation abzuwenden (Senti 2000b:136). Falls das institutionelle Design des DSV bei der Intensität von Handelskonflikten eine Rolle spielt und die Reformen des DSV ausreichend waren, sollte zwischen GATT-1947- und WTO-Streitfällen eine Veränderung in der Konfliktintensität zu beobachten sein.

Im folgenden Abschnitt werden kooperationsfördernde institutionelle Merkmale des GATT-1947- und WTO-DSV sowie deren wichtigste Unterschiede diskutiert. Im Vordergrund steht dabei die Wirkung dieser Änderung auf die Intensität der im DSV bearbeiteten Handelskonflikte.

Der Einfluss des DSV wird aus zwei theoretischen Blickwinkeln betrachtet. Es wird grundsätzlich die Frage gestellt, warum sich Staaten am DSV orientieren, anstatt die Regeln zu brechen, sobald sich ein Ergebnis des DSV als unbequem erweist oder es zu Lasten des kurzfristigen Eigeninteresses geht. Ausgehend vom internationalen anarchischen System werden hierzu die grundsätzlichen strategischen Überlegungen der Staaten erläutert (Axelrod 1984; Axelrod und Keohane 1985:253; Keohane 1984:65ff.).<sup>101</sup> Als zweiter Punkt wird die Rolle, die Institutionen des DSV bei der Behebung von politischem Marktversagen spielen, evaluiert. Nach der funktionalistischen Theorie sind mangelhafte Rechtssicherheit, hohe Transaktionskosten<sup>102</sup> und ungenügende Informationen entscheidende Faktoren für politisches Marktversagen und verhindern mögliche Kooperationsgewinne.

Die gewählte Vorgehensweise spiegelt insbesondere die Institutionalismusdebatte der 1980er und 1990er Jahre wieder. Nachdem zu Beginn der Schwerpunkt auf der Wirksamkeit

---

<sup>101</sup> Für eine Einführung zum Thema siehe Oye (1985) und Snidal (1985).

<sup>102</sup> Transaktionskosten werden definiert als „...the costs that parties incur in the process of agreeing and following through on a bargain“ (Mankiw 1998:209).

von Regimen und Institutionen lag, verlagerte sich der Diskurs hin zur Frage nach generellen Variablen internationaler Kooperation. Besonders die letztere Debatte war spieltheoretisch dominiert und thematisierte das strategische Verhalten von Akteuren. Beide Diskussionen wurden relativ unabhängig voneinander geführt, können jedoch konzeptionell nicht voneinander getrennt werden, da Institutionen das strategische Verhalten eines Akteurs massgeblich mitbestimmen.

#### **5.4.1. Das Dispute-Settlement-Verfahren und die Strategie von Akteuren**

Die grosse aussenpolitische Herausforderung für Staaten ist das Management der zwischenstaatlichen Beziehungen in einem gegebenen anarchischen Staatensystem. Dieses Grundproblem zieht sich durch alle Teilbereiche der internationalen Beziehungen und ist auch in der Handelspolitik präsent. Wie die internationalen Beziehungen insgesamt, wird die Politische Ökonomie des internationalen Handels häufig mit einem spieltheoretischen Gefangenendilemma dargestellt. Staaten finden sich dabei nicht in der pareto-optimalen Lösung wieder, sondern im schlechteren Nash-Gleichgewicht und leiden daher unter dem Problem eines suboptimalen Ergebnisses (Krugman und Obstfeld 2000:235). Grund hierfür ist der starke Anreiz zum Trittbrettfahren. Staaten gehen davon aus, dass sie von eigenem protektionistischem Verhalten bei gegebenem freihändlerischen Verhalten des Handelspartners profitieren.<sup>103</sup> Entsprechend Mancur Olsons Collective-Action-Theorie (Olson 1965) führen diese individuellen Anreizstrukturen zur Nicht-Bereitstellung eines öffentlichen Gutes, da alle Staaten diesem Anreiz unterliegen und folglich keiner zur Kooperation bereit ist (North 1990:12f).

Entgegen dieser pessimistischen und auf theoretischen Überlegungen basierenden Sichtweise zeigt die empirische Evidenz ein anderes Bild. Viele internationale Beziehungen zeigen sich über die Zeit stabil und schaffen damit dauerhafte Erwartungen über das Verhalten anderer Parteien. Die Behauptung, dass die Weltpolitik anarchische Züge trägt, ist nicht gleichbedeutend mit der vollständigen Abwesenheit von Organisation (Axelrod und Keohane 1985:226f). Diese Beobachtung trifft insbesondere auf die internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu und bewahrheitet sich beispielsweise in der Zunahme der WTO-

---

<sup>103</sup> Eine Annahme, die von vielen Ökonomen als unzutreffend kritisiert wird.



Mitgliedschaften und der grossen Anzahl von Ländern, die sich mit den Regeln der WTO und des GATT-1947-DSV einverstanden erklärt haben.<sup>104</sup> Der Grund für die Kooperation im internationalen Handel liegt in den Langzeitpräferenzen von Staaten. Diese haben erkannt, welche Vorteile ihnen durch den internationalen Handel und dessen langfristige Regulierung erwachsen. Die wachsende Zahl an WTO-Mitgliedern<sup>105</sup> stützt diese These. Drei Elemente sind dabei für Kooperation entscheidend: Der Schatten der Zukunft, die Drohung von Vergeltungsmassnahmen und die Optimierung der Strategien mit der Anwendung von Tit-for-Tat.

Staaten haben den Anreiz, im internationalen Handel eine dominante Strategie der Nicht-Kooperation anzuwenden. Dieser Anreiz wird jedoch durch die Aussicht auf sich wiederholende Interaktionen verringert, was bedeutet, dass die Zukunft ihren Schatten auf die jeweilige Interaktion wirft und die Anreizstrukturen für die Parteien verändert werden. Letztlich führt dies häufiger zu einem kooperativeren Verhalten als bei einem so genannten *One-Shot-Game*, einer Situation in der man von einem einmaligen Aufeinandertreffen der Akteure ausgeht. Kooperatives Verhalten kann dabei, so zeigt Axelrod, mit einer Tit-for-Tat-Strategie optimiert werden. „The more future payoffs are valued relatively to current payoffs, the less the incentive to defect today – since the other side is likely to retaliate tomorrow“ (Axelrod und Keohane 1985:91).

Das Dispute Settlement von GATT-1947 und WTO ist ein *Repeated Game* (Hoekman und Michel 2001:78). Es beeinflusst das strategische Verhalten der Staaten durch eine Reihe von institutionellen Merkmalen, die den *Schatten der Zukunft* verlängern, die Drohung von Vergeltungsaktionen in einen institutionellen Rahmen setzen (Keohane 1984:78)<sup>106</sup> und die kooperationsbildende Tit-for-Tat-Strategie fördern. Handelskonflikte können folglich durch solche Funktionen kontrolliert und eine Eskalation eingedämmt beziehungsweise kooperatives Verhalten der Akteure gefördert werden. Dieses wird an den institutionellen Regelungen von Vergeltungsmassnahmen deutlich, die in Artikel XXIII des GATT-1947 als auch Artikel 22 des WTO Dispute Settlement Understanding (DSU) kodifiziert wurden. Beide Rechtsvorschriften sehen nach fehlgeschlagener Implementationsphase<sup>107</sup> und dem Scheitern von nicht zwingend vorgeschriebenen Kompensationsverhandlungen (DSU 22.2) sogenannte

<sup>104</sup> Und dies trotz erforderlicher Einstimmigkeit.

<sup>105</sup> 146 Mitglieder (Stand 4. April 2003) (World Trade Organisation 2004a).

<sup>106</sup> „Retaliation is embedded as integral feature of the dispute settlement process“ (Keohane 1984:104).

<sup>107</sup> Meist weigert sich der zur Umsetzung der Panelempfehlungen angehaltene Staat von vornherein zu implementieren, oder die Implementation ist nach einer *reasonable period of time* (DSU Artikel 22.1) noch nicht abgeschlossen.

*suspension of concessions* vor, das heisst, vertraglich zustehende Konzessionen des Verliererstaates werden suspendiert. Schon beim GATT-1947 nahm die Drohung der *suspension of concessions* eine wichtige Rolle ein<sup>108</sup> und wurde mit dem neuen DSV weiter spezifiziert. Die WTO-Vorschriften geben neben einem strikteren Zeitrahmen<sup>109</sup> eine veränderte Abstimmungsregel vor. Die *suspension of concessions* wird quasi automatisch genehmigt, da die Ablehnung eine Einstimmigkeit des DSB voraussetzt.<sup>110</sup> Im Unterschied dazu benötigte man beim GATT-1947-DSV nur eine Mehrheit der Mitglieder, um die *suspension of concessions* zu verhindern (Jackson 1998:67); verglichen mit der WTO-Vorschrift ist dies eine sehr viel geringere Hürde. Faktisch kam es in der GATT-1947-DSV-Zeit auch nur einmal zur offiziellen Beantragung und Genehmigung der *suspension of concessions*.<sup>111</sup> In der Realität bedeutet diese Änderung der Abstimmungsregel eine neue Möglichkeit, rechtlich abgesichert Handelskonzessionen zurücknehmen zu können (Petersmann 1997:192), was mit einer Stärkung des Retorsionsprinzips einhergeht.

Um die Eskalation von Handelskonflikten zu verhindern, setzt das neue WTO-DSV zudem deutliche Grenzen, indem der zu Vergeltungsmassnahmen ermächtigte Staat nur Konzessionen in der Höhe suspendieren darf, in welcher er selber geschädigt wurde (DSU Artikel 22.4). Gleichzeitig unterliegt die Suspendierung dem Verursacherprinzip. Zuallererst sollen die Vergeltungsmassnahmen gegen den Sektor gerichtet sein, in dem die Verletzung des Abkommens festgestellt werden konnte (DSU Artikel 22.3 a).<sup>112</sup> Wenn die vergeltende Partei dieses Vorgehen als nicht durchführbar oder nicht effektiv betrachtet, sollten sich die Vergeltungsmassnahmen zumindest gegen einen Sektor aus demselben Abkommen richten (DSU Artikel 22.3 b). Falls sich auch dieses Vorgehen als ungeeignet erweist, müssen gegebenenfalls Sektoren, die in einem anderen Abkommen behandelt werden, Vergeltungsmassnahmen erdulden (DSU Artikel 22.3 a).<sup>113</sup> Im Vergleich zu den WTO-Regeln kannte das GATT-1947-DSV weder eine Regelung, die das Ausmass der

<sup>108</sup> Die Vorschriften des GATT-1947 schreiben vor, dass die *suspension of concessions appropriate in the circumstances* (Artikel XXXIII:2) sein sollen. Dieser dehnbare Begriff führt zu weiterer Unsicherheit über die Handlungsanforderungen an die Streitparteien.

<sup>109</sup> „...20 days after the date of expiry of reasonable time“ (DSU Artikel 22.2).

<sup>110</sup> Das Einstimmigkeitsprinzip beinhaltet damit ebenfalls die Ablehnung des Staates, der die Vergeltungsmassnahmen beantragt hat, was meist schwierig zu bewerkstelligen ist.

<sup>111</sup> Das heisst, aber nicht, dass es zu keinen Vergeltungsmassnahmen kam. Die USA und die EU gingen häufig mit unilateralen Sanktionen gegen ihrer Meinung nach unfaire Handelspraktik vor, nur holten sie vorher nicht die Genehmigung der VERTRAGSPARTEIEN ein (Jackson 1998:95).

<sup>112</sup> Für eine nähere Erklärung des Sektorenbegriffes im DSU siehe DSU Artikel 22.3. Im Vergleich der drei WTO-Abkommen ist unter dem GATT nur ein Sektor gefasst, im GATS und TRIPS wird zwischen mehreren Sektoren unterschieden.

<sup>113</sup> Diese letzte Möglichkeit nahm Ecuador im Bananenmarktkonflikt in Anspruch. Ecuador liess sich hierbei Vergeltungsmassnahmen genehmigen, die in erster Linie im TRIPS aufgeführte Sektoren betraf. „As a novel approach in the WTO, Ecuador was allowed to engage in ‚cross-retaliation‘, imposing sanctions on intellectual property rights under the TRIPS agreement“ (Tangermann 2003a:57). Für nähere Erläuterung zum Thema *cross-retaliation* siehe auch Vranes (2003b).

Gegenmassnahmen festlegte, noch eine explizite Begrenzung der *suspension of concessions* (Jackson 1998:95; Petersmann 1997:192). Dieser institutionelle Unterschied stellt eine Stärkung der Retorsionsfunktion dar. Staaten, die innerhalb des WTO-DSV-Rahmens agieren, werden zu einer Tit-for-Tat-Strategie bewegt. Die Vergeltungsmassnahmen richten sich vor allem gegen die innerstaatlichen Akteure, die am meisten von der illegalen Massnahme profitieren und denen folglich am ehesten Lobbyanreize unterstellt werden können.

Falls es zur *suspension of concessions* kommt, ist zwischen den Konfliktparteien häufig die Höhe der Vergeltungsmassnahmen strittig. In diesem Fall wird nach Artikel 22.6 des DSU<sup>114</sup> ein Schiedsgericht gebildet, welches die Höhe des Streitwertes festlegt. Weiter heisst es in Artikel 22.7, dass eine Entscheidung dieses Schiedsgerichtes nur durch Einstimmigkeit im DSB abgelehnt werden kann. Das GATT-1947-DSV kannte diese präzisen Vorschriften nicht, zudem konnte die Genehmigung der *suspension of concessions* aufgrund der Mehrheitserfordernisse einfacher blockiert werden.

Die Neugestaltung des DSV gab auch Gelegenheit, den *Schatten der Zukunft* durch die Quasiverpflichtung zur Teilnahme am DSV zu erweitern. In GATT-1947 wurden Handelskonflikte häufig ausserhalb des DSV ausgetragen, da keine der Konfliktparteien zur Teilnahme am DSV gezwungen werden konnte. Heutzutage kann ein Staat jederzeit die Teilnahme am DSV einfordern, indem er den Fall beim DSB notifizieren lässt (Art. 4.4).<sup>115</sup> Lehnt der angeklagte Staat die Konsultation ab oder ignoriert er die Konsultationsaufforderung, wird auf Antrag und nach Ablauf einer Frist ein Panelverfahren eingeleitet. Die Möglichkeit zur Notifikation und der damit einhergehenden Behandlung des Konfliktes unter dem Dach der WTO ist eine weitere Veränderung im Vergleich zum GATT-1947-DSV. Die Folge ist eine steigende Wahrscheinlichkeit, den anderen Handelspartner nochmals in einem DSV anzutreffen und damit bei vorhergehender Nichtkooperation des Verhandlungspartners Möglichkeiten für Vergeltungsaktionen zu schaffen. Die Zunahme von Mitgliedsstaaten und die Ausweitung der WTO auf andere Handelsbereiche wie TRIPS und

---

<sup>114</sup> „However, if the member concerned objects to the level of suspension proposed, or claims that the principles and procedures set forth in paragraph 3 have not been followed where a complaining party has requested authorization to suspend concessions or other obligations pursuant to paragraph 3(b) or (c), the matter shall be referred to arbitration“ (DSU Artikel 22.6).

<sup>115</sup> In vielen Fällen sind Staaten gleichzeitig Mitglied der WTO und weiterer Handelsabkommen, die eigene Streitschlichtungsmechanismen haben. Wenn nun zwei Staaten Mitglied der WTO und eines zweiten Handelsabkommens sind, führt dies manchmal zu einer Situation, in der die Staaten wählen können, unter welchem Streitschlichtungsverfahren sie ihre Handelsstreitigkeiten austragen. So besagt beispielsweise Artikel 2005 des *North American Free Trade Agreement* (NAFTA): „...disputes regarding any matter arising under both this agreement and the General Agreement on Tariffs and Trade, any agreement negotiated thereunder, or any successor agreement (GATT), may be settled in either forum at the discretion of the complaining Party“ (North American Free Trade Agreement 2003).

GATS sowie der wachsende Welthandel erhöhen die Anzahl zwischenstaatlicher Interaktionen zusätzlich und verlängern damit den *Schatten der Zukunft*.

#### **5.4.2. Eine funktionalistische Theorie der Handelskonflikte**

Neben der Analyse des strategischen Kooperationsverhaltens von Staaten stand für die Neoliberalen Institutionalistinnen die Rolle von internationalen Institutionen und Regimen bei der Behebung von politischem Marktversagen im Vordergrund. Neoliberale Institutionalistinnen postulieren eine Vergleichbarkeit von internationalen Beziehungen und Märkten. Demnach sind die internationalen Beziehungen durch institutionelle Defizite gekennzeichnet, die Gegenseitige fruchtbare Kooperation verhindern. „Like imperfect markets, world politics is characterized by institutional deficiencies that inhibit mutually advantageous cooperation. We have noted the prevalence, in this self-help system, of conflicts of interest between actors. In economic terms, these conflicts can be regarded as arising in part from the existence of externalities: actors do not bear the full costs, or receive the full benefits, of their own actions“ (Keohane 1984:85). Jedoch sind Externalitäten nicht zwangsläufig ein Kooperationshindernis, wie Ronald Coase in seinem berühmten Theorem beweist (Coase 1960).<sup>116</sup> Staaten sind in der Lage, in den internationalen Beziehungen pareto-optimale Ergebnisse zu erzielen. Voraussetzungen für erfolgreiche Kooperation sind aber rechtliche Rahmenbedingungen, perfekte Information und die Abwesenheit von Transaktionskosten (Keohane 1984:87).<sup>117</sup> Dass diese drei Kriterien in den internationalen Beziehungen nie vollständig vorhanden sind, ist kaum strittig. Regime sind jedoch fähig, politisches Marktversagen durch die Stärkung rechtlicher Verbindlichkeit, die Veränderung von Transaktionskosten sowie durch eine Bereitstellung von Informationen und der damit einhergehenden Verringerung von Unsicherheit zu mildern.

GATT-1947 und die WTO sind typische empirische Beispiele für diese Regimefunktionen und werden häufig zur Illustration von Regimeansätzen herangezogen.<sup>118</sup> Regime unterscheiden sich jedoch in den Ausprägungen der genannten Dimensionen.

---

<sup>116</sup> Für eine sekundäre Darstellung des Coase-Theorems siehe Keohane (1984:85ff.) und Oye (1992:16).

<sup>117</sup> In diesem „Idealzustand“ gibt es für Staaten keinen Grund mehr für Nicht-Kooperation. Aufgrund von rechtlichen Rahmenbedingungen entsteht Planungssicherheit. Vollständige Information macht zudem Betrug und damit die Erlangung von relativen Gewinnen unmöglich. Geringe Transaktionskosten erhöhen die Wahrscheinlichkeit, dass der Kooperationsgewinn die Transaktionskosten übersteigt.

<sup>118</sup> Siehe beispielsweise Keohane (1984:141ff.).

Deutlich wird dies durch den Vergleich des GATT-1947-DSV und des WTO-DSV, zwei Institutionen mit denselben Zielen, aber signifikanten Unterschieden in den institutionellen Mitteln.

### **5.4.3. Marktversagen und die Legalisierung des Dispute-Settlement-Verfahrens**

Betrachtet man die internationalen Beziehungen der letzten Jahre, fallen zunehmend legalistische Elemente in internationalen Institutionen auf. Die damit einhergehende Legalisierung der internationalen Beziehungen ist eine der herausragenden Entwicklungen der letzten Jahrzehnte.<sup>119</sup> Legalisierung in diesem Sinne wird wahrgenommen als eine Verrechtlichung von Regeln auf der internationalen Ebene und geht im Extremfall bis zur vollständigen Bindung der Staaten und Regierungen an Rechtsvorschriften analog zu innerstaatlichen Rechtssystemen (Goldstein et al. 2000:386f.).

Als eine der sehr stark legalisierten Institutionen wird typischerweise die EU angeführt (Goldstein et al. 2000:394). Ein weiteres Beispiel ist der Wandel des GATT-1947/WTO-DSV (Goldstein et al. 2000:388). Das GATT-1947-DSV erfuhr im Laufe seines Bestehens zahlreiche Ergänzungen und so gab es schon in dieser Periode institutionelle Änderungen, die eine Stärkung der legalistischen Elemente zur Folge hatten.<sup>120</sup> Die mit Abstand tief greifendste und umfassendste Modifikation des Regelwerks fand jedoch unbestritten mit der Gründung der WTO statt (Bütler und Hauser 1998:2). Dabei war ein wesentlicher Punkt die Änderung des GATT-1947-DSV von einem verhandlungsorientierten zu einem regelorientierten System.<sup>121</sup>

Einen wichtigen Beitrag, um die Legalisierung internationaler Institutionen wie des GATT/WTO-Systems begrifflich zu erfassen, leisteten Judith Goldstein, Miles Kahler, Robert O. Keohane und Anne-Marie Slaughter. Je nach Stärke und Form der Legalisierung unterscheiden sich Institutionen durch den Grad, in dem Regeln verpflichtend sind, ihre Regelpräzision und inwieweit Funktionen der Regelinterpretation, der Überwachung und der Implementation auf eine Drittpartei übergehen (Goldstein et al. 2000:387). Verpflichtung

---

<sup>119</sup> In der wissenschaftlichen Diskussion hat sich dies in zahlreichen politikwissenschaftlichen Artikeln niedergeschlagen. *International Organization* widmete diesem Thema 2001 einen eigenen Sammelband. Siehe dazu Goldstein et. al. (2001).

<sup>120</sup> Der grösste Legalisierungsschritt in der GATT-1947-DSV-Entwicklung ging mit Abschluss der Tokio-Runde einher (Senti 2000b:137).

<sup>121</sup> Heutzutage wird der Legalisierungsgrad des WTO-DSV als Messlatte für die unterschiedlichsten internationalen Organisationen und Regime angesehen (Petersmann 1997:63ff.).

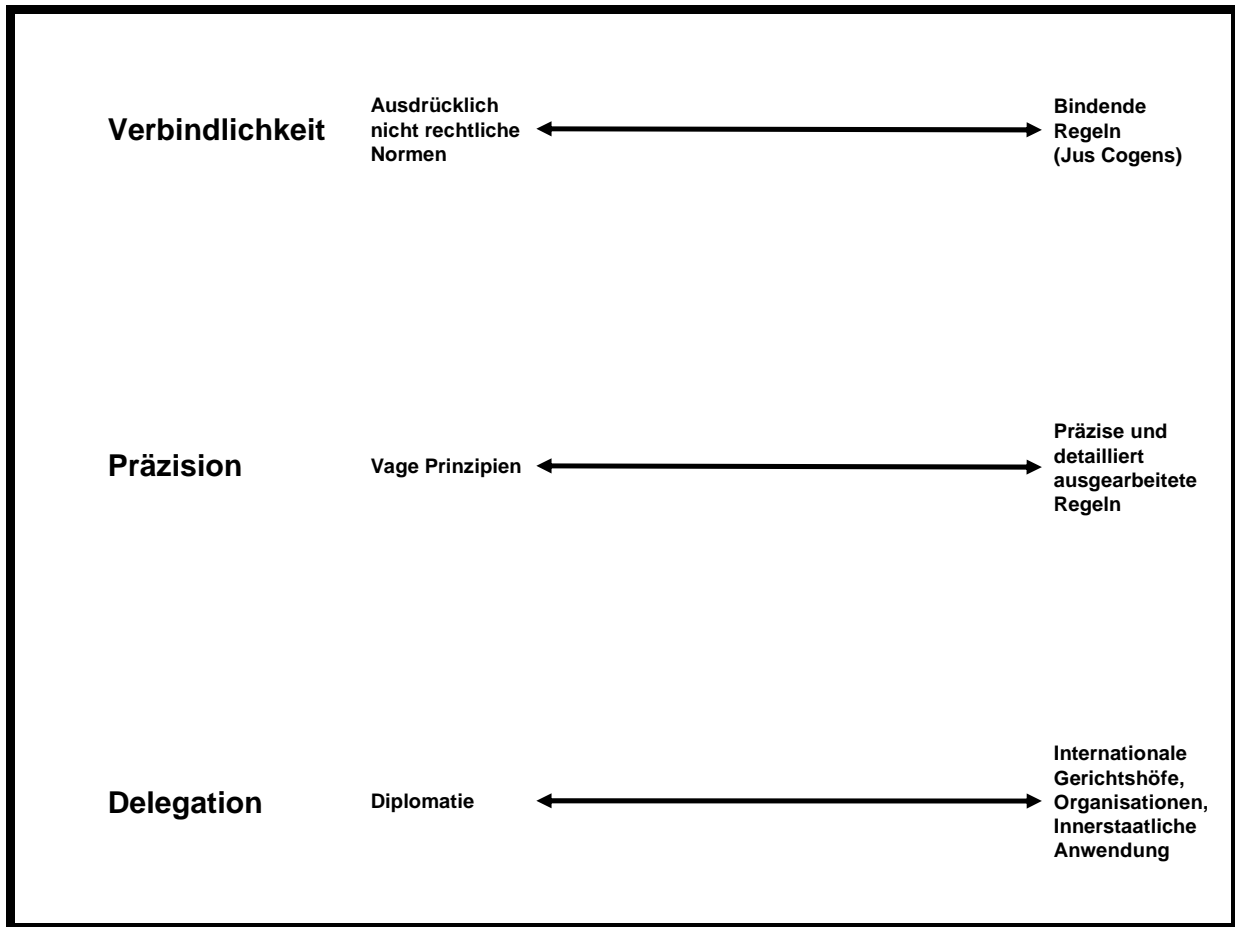
meint, dass Staaten — und auch andere Akteure — an Regeln oder eingegangene Verpflichtungen gebunden sind und die Einhaltung allgemeiner Regeln, Prozeduren, des internationalen und häufig auch innerstaatlichen Rechts überprüft werden kann. Präzision als zweites genanntes Charakteristikum, erfordert eine Eindeutigkeit bei der Durchführung, der Autorisation und Beschreibung von Verfahrensregeln. Unter Delegation als der dritten und letzten Legalisierungsdimension versteht man die Übertragung der Interpretation, Implementation und Anwendung der Regeln auf eine Drittpartei. Diese soll Streitigkeiten schlichten und gegebenenfalls weitere notwendige Regeln aufstellen (Abbott, Keohane und Slaughter 2000:401).<sup>122</sup> Wie in Abbildung 6 dargestellt, gleicht die Ausprägung dieser Dimensionen einem Kontinuum, in dem jede Dimension unabhängig von der anderen variiert. „Consequently, the concept of legalization encompasses a multidimensional continuum, ranging from the ‚ideal type‘ of legalization, where all three properties are maximized; to ‚hard‘ legalization, where all three (or at least obligation and delegation) are high; through multiple forms of partial or ‚soft‘ legalization involving different combinations of attributes; and finally to the complete absence of legalization, another ideal type“ (Abbott, Keohane und Slaughter 2000:401f.). Die Beschreibung von Legalisierungsprozessen mit Hilfe von Kategorien des Verpflichtungsgrades, der Präzision und Delegation stellt uns somit ein brauchbares Raster zur Messung von Legalisierung zur Verfügung und versetzt uns in die Lage, auf der Grundlage von theoretischen Überlegungen Effekte der Legalisierung auf staatliches Verhalten in einer zuverlässigen Weise messen zu können.<sup>123</sup>

---

<sup>122</sup> Die dargestellte Eingrenzung des Legalisierungsbegriffes ist nicht unumstritten. Kritiker sehen alternative Aspekte nicht ausreichend berücksichtigt. Für eine weiterführende Kritik siehe Mayer und Rittberger (2001) sowie Finnemore und Toope (2001).

<sup>123</sup> Wie Abbot, Keohane und Slaughter (2000) argumentieren, bietet die dargestellte Legalisierungsdefinition genau diese Qualitäten. Definitionen sollten demnach die folgenden Eigenschaften besitzen: „...be broadly consistent with ordinary language, but more precise. To achieve precision, definitions should turn on a coherent set of identifiable attributes. These should be sufficient few that situations can be readily characterized within a small number of categories, and sufficient important that changes in their values will influence the process being studied. Defining legalization in terms of obligation, precision, and delegation provides us with identifiable dimensions of variations whose effects on international behavior can be empirically explored“ (Abbott, Keohane und Slaughter 2000:403).

Abbildung 6: Dimensionen der Legalisierung nach Abbot, Keohane, und Slaughter (2000)



Die Ausprägungen und der Grad der Legalisierung haben entscheidenden Einfluss auf die Kooperationsleistungen des DSV. Institutionelle Informationsleistungen, Transaktionskostenreduzierung und die Stärkung der Verbindlichkeit von Vereinbarungen sind eine Funktion des Legalisierungsgrades einer Organisation. „Stärkere verrechtlichte Verpflichtungen sind glaubwürdiger, weil sie den Schaden vergrössern, den ein Akteur, der sich dazu entschlösse, sie zu missachten, an seiner Reputation und damit seinen künftigen Kooperationschancen nimmt; einmal etabliert, verringern hochverrechtlichte Regime ausserdem die ‚Transaktionskosten‘, die die Akteure bei ihrer Implementation, Durchsetzung und Fortentwicklung aufbringen müssen; und schliesslich entheben ein hohes Mass von Verrechtlichung, insbesondere die Delegation von Regelauslegungs- und Streitschlichtungsautorität an eine dritte Partei, die Akteure der äusserst kostenträchtigen Aufgabe, ‚vollständige Vereinbarungen‘ auszuhandeln, in denen (möglichst) allen Eventualitäten vorab Rechnung getragen wird“ (Mayer und Rittberger 2001:8). Zunehmende

Legalisierung trägt damit letztlich zur Behebung des politischen Marktversagens bei. „Making international commitments precise and explicit makes it more difficult for states to evade them without paying a cost. More precise rules allow for more effective enforcement, and legalization involves a process of increasing precision. Greater precision and transparency about the obligations and behavior of states are also created by other dimensions of legalization. Delegation of monitoring and dispute-resolution functions to centralized organizational agents, away from member states, is intended to increase the quantity and quality of information about state behaviour“ (Goldstein und Martin 2000:620). Die Vorteile der Legalisierung liegen also in ihrem Einfluss auf die Regimefunktionen. Je effizienter ein Regime Informationen bereit stellt, Transaktionskosten reduziert und das Mitgliederverhalten überwacht, um so schwieriger ist es für die einzelnen Staaten ihrem opportunistischen Grundinstinkt zu folgen und sich entgegen der Handelsabkommen zu verhalten (Goldstein et al. 2001:630). Folgt man dieser Kausalität, dann sollte sich die zunehmende Legalisierung des GATT-1947/WTO-DSV auf die institutionelle Funktionsleistung auswirken und Kooperationsverhalten bei Handelskonflikten unterstützt werden. Letztlich muss dies dann zur Minderung der Konfliktintensität von Handelsstreitigkeiten führen. In den folgenden drei Abschnitten werden das GATT-1947-DSV und das WTO-DSV unter dem Blickwinkel der Legalisierungsdimensionen besprochen und institutionelle Unterschiede herausgearbeitet, die einen Einfluss auf den Legalisierungsgrad haben.

### ***Regimefunktionen und die Verbindlichkeit von Regeln***

Unter Völkerrechtlern ist die Verbindlichkeit der GATT-1947- und WTO-Regeln nicht unumstritten. Dies schliesst auch die Frage nach der Rechtswirksamkeit von Panelberichten und Entscheidungen des Appellate Body ein. Die Diskussion über die Verbindlichkeit von GATT-1947/WTO-Recht wurde von der Endphase der Uruguay-Runde bis hinein in die Anfangsjahre der WTO kontrovers geführt. Im Zentrum der Auseinandersetzung stand unter anderem die Frage, ob die vom Dispute Settlement Body bestätigten Entscheidungen des Panel und des Appellate Body internationale Rechtsgültigkeit besitzen oder lediglich eine Empfehlung darstellen (Senti 2000b:146). Im Rahmen des GATT-1947 war die völkerrechtliche Relevanz von Dispute-Settlement-Entscheidungen begrenzt. Man unterschied dabei zwischen *rulings* und *recommendations*. Die Annahme eines Panelberichtes durch die VERTRAGSSTAATEN wurde als *ruling* angesehen und war bindend für die



Streitparteien. Allerdings leitet sich daraus keine Rechtsfolge für andere Mitgliedsstaaten oder zukünftige Handelskonfliktverfahren ab (Petersmann 1997:76). In Fällen, in denen der DSB eine Empfehlung ausspricht, entsteht hingegen keine rechtliche Bindung. Anders als beim GATT-1947 war die Frage nach der Verbindlichkeit von WTO-Entscheidungen zu Anfang umstritten. Eine Gruppe um Judith H. Bello argumentierte, dass sowohl GATT-1947 als auch WTO-Regeln nicht bindend im traditionellen Sinne seien (Bello 1996). Dies vor allem auch, weil man die Realpolitik mit in Betracht ziehen muss. Wenn ein Staat vor der WTO unterliegt, gibt es keine Möglichkeit für „...incarceration, injunctive relief, damages for harm inflicted or police enforcement. The WTO has no jailhouse, no bail bondsmen, no blue helmets, no truncheons or tear gas“ (Bello 1996:417). Jackson und andere Rechtswissenschaftler nahmen eine alternative Position ein. Sie sprachen Panel oder Appellate-Body-Berichten völkerrechtliche Relevanz zu (Jackson 1997b:63). Nach den mittlerweile achtjährigen Erfahrungen mit dem WTO-DSV hat sich zwischen den WTO-Mitgliedern (World Trade Organisation 2001b:9) und der akademischen Welt (Senti 2000b:146) letztere Position als wohl herrschende Meinung durchgesetzt. Eine zweite zu klärende Frage war zudem, ob Staaten die Empfehlungen eines Panel umsetzen müssen oder ob Staaten zwischen Umsetzung, Kompensation und Vergeltungsmassnahmen wählen können (Bello 1996). Faktisch kann die WTO aufgrund ihres fehlenden Gewaltmonopols weder die Umsetzung von Panelempfehlung noch die Einhaltung von WTO-Recht erzwingen. Juristisch gesehen gehen die meisten Rechtswissenschaftler von einer Pflicht zur Umsetzung der Panelempfehlungen aus (Jackson 1997b:63).

Die stärkere völkerrechtliche Verbindlichkeit des WTO-Abkommens bringt einschneidende Änderungen für die strategische Ausgangsposition der Streitparteien mit sich. Durch die im Vergleich zu GATT-1947<sup>124</sup> deutlich gestärkte Verbindlichkeit von Panel-Entscheidungen verursacht das DSV höhere Transaktionskosten für illegales Verhalten. Wenn sich ein Mitglied beispielsweise konträr zum Urteil des Panel beziehungsweise des Appellate Body verhält, kann dies zu so genanntem Issue-Linkage führen (Keohane 1984:89), das heisst, die Verknüpfung des Konfliktes mit sachfremden Themen, oder Auswirkungen auf zukünftige Verhandlungen haben. Verhandlungspartner, die nicht sicher sein können, ob sich Vertragspartner an die gemeinsamen Verträge halten, werden weniger entgegenkommend sein

---

<sup>124</sup> Jackson gesteht GATT-1947-Panelberichten höchstens eine indirekte Bindungskraft zu (Jackson 2000b:131).

oder sich Zugeständnisse teuer bezahlen lassen. Gleichzeitig könnten sich andere Staaten durch das regelwidrige Verhalten ermuntert fühlen, selbst vertragswidrige Massnahmen zu ergreifen. Da im GATT-1947 die völkerrechtliche Bindung der Staaten an die GATT-Regeln insgesamt, aber auch an die Ergebnisse des DSV nicht so ausgeprägt war, wie dies bei der WTO der Fall ist, und zudem die Staaten beim GATT-1947-DSV die Möglichkeit der Blockade sowohl bei der Einrichtung als auch bei der Verabschiedung eines Panel hatten, stellt das WTO-Recht im Vergleich zum GATT-1947-Recht eine deutlich höhere Hürde für potentielle Regelbrecher dar.

Neben den Effekten auf die Transaktionskosten spielt die stärkere Verbindlichkeit der WTO-DSV-Regeln in der Informationsbeschaffung eine grosse Rolle. Das GATT-1947-DSV gab den Streitparteien die Möglichkeit, die Verurteilung eines faktischen Regelbruchs durch die Blockademöglichkeit im Panel zu verhindern.<sup>125</sup> Folglich waren selbst offensichtliche Regelverstösse formaljuristisch kaum feststellbar, da es keine Verurteilung gab. Da im WTO-DSV nicht die Verhandlungslösung im Vordergrund steht, sondern die Kompatibilität mit den Rechtsvorschriften, ist das neue DSV in der Lage, indem es durch die neue Abstimmungsregel eine Blockade der Panelempfehlungen kaum mehr möglich macht, den Bruch von Regeln aus den WTO-Verträgen, aber auch die Missachtung von DSB-Empfehlungen zu identifizieren. Damit hat eine Verrechtlichung des DSV stattgefunden (Senti 2000b:143), die es dem WTO-DSV ermöglicht, durch seinen quasi judikativen Charakter einen Regelbruch bei Verträgen aufzuzeigen und so wertvolle Informationen für die Mitgliedsstaaten bereitzustellen.

### ***Regimefunktionen und die Klarheit von Regeln***

Einer der häufig wiederholten Kritikpunkte am GATT-1947-DSV war die Diversität der Verfahrensvorschriften. Das GATT-1947-DSV wurde durch zahlreiche, nicht immer kohärente Zusatzabkommen ergänzt.<sup>126</sup> Die Folgen waren einander widersprechende Vorschriften und aufgrund abkommensspezifischer Verfahrensregeln die Herausbildung von unterschiedlichen Dispute-Settlement-Systemen (Petersmann 1997:90).<sup>127</sup> Eine wichtige

---

<sup>125</sup> „So hat beispielsweise die EU im Jahre 1992 den Panelbericht zum Airbus-Zwist und im Jahr 1994 jenen zum Bananen-Streit blockiert“ (Senti 2000b:143).

<sup>126</sup> Eine ausserordentliche Zunahme solcher Zusatzabkommen ist insbesondere als Ergebnis der Tokyo-Runde festzustellen.

<sup>127</sup> Insbesondere zu Beginn der 1980er Jahre entstanden im Zuge der Tokyo-Runde eine Reihe von Ausschüssen zu unterschiedlichsten Handelsthemen (Ausschuss für Subventionen und Ausgleichsmassnahmen, Ausschuss für Antidumpingpraktiken, Ausschuss zu technischen Handelshemmnissen, Allgemeiner und Technischer Ausschuss für den Zollwert, Ausschuss für Einfuhrlicenzverfahren). Diese dienten als

strategische Entscheidung fiel daher mit der Wahl des Abkommens, auf das sich eine Konfliktpartei in ihrer Klage berief.<sup>128</sup> Mit der Reform des DSV 1995 wurde dieser Handlungsspielraum deutlich eingeschränkt. „Compared to the legally fragmented previous ‚GATT à la carte‘ system where GATT contracting parties could choose whether they wanted to adhere to the various Tokyo Round Agreements and to pursue disputes through the general GATT or special Tokyo Round dispute settlement mechanism, the new WTO dispute settlement system is a unified system with much broader jurisdiction and less scope for ‚rule shopping‘ and ‚forum shopping‘ “ (Petersmann 1997:178).<sup>129</sup>

Mit der Reform des DSV nutzen die VERTRAGSPARTEIEN die Chance, die Regeln des Welthandels präziser zu gestalten und besser zu systematisieren. DSV-Vorschriften — in der WTO im so genannten Dispute Settlement Understanding (DSU)<sup>130</sup> (World Trade Organisation 2001a) erfasst — sind bedeutend ausführlicher und detaillierter als im GATT-1947. Das GATT-1947 besass, neben fragmentierten und über das ganze Abkommen verteilten Ausführungen zur Streitschlichtung, mit Artikel XXII und Artikel XXIII zwei zentrale Streitschlichtungsartikel. Artikel XXII begründete das Recht zu Konsultationen bei GATT-1947 relevanten Streitigkeiten (Jackson 1998:65). Artikel XXIII gibt weiter Instruktionen, wie bei einem Streitfall zu verfahren ist. Im Vergleich zu den zwei zentralen Dispute-Settlement-Artikeln des GATT-1947 umfasst das WTO-DSU 27 Artikel, in denen die Streitschlichtungsprozedur detailliert geregelt ist.<sup>131</sup> Hinzu kommt die Integration einer Reihe der in 40 Jahren entwickelten GATT-1947-DSV-Elementen (Jackson 1998:75).

Der erweiterte Umfang und die damit einhergehende Präzisierung der DSV-Vorschriften als auch die Einschränkung des beliebten *rule* und *forum shopping* sollten nach der Logik der funktionalistischen Regimetheorie beträchtlichen Einfluss auf das Verhalten der Akteure ausüben, da sie Informationsleistungen verbessern und Unsicherheit reduzieren. Dieselbe

---

Informations- und Schlichtungsstelle. Wenn sich nun ein Staat nach erfolgloser Konsultation an das GATT wenden wollte, konnte der Fall dem Ausschuss des betreffenden Übereinkommens zur Schlichtung vorgelegt werden (Senti 1986:55).

<sup>128</sup> Die Erfolgsaussichten und der Ablauf eines Falles konnten unter Umständen davon abhängen, unter welchem Forum beziehungsweise unter welchem Teilabkommen der Streitfall verhandelt wurde.

<sup>129</sup> Dies konnte durchaus auch zur Folge haben, dass ein Staat in einem Streitfall zwei Panel unter zwei verschiedenen Abkommen anstrebte wie z.B. in einem Fall der USA gegen Brasilien geschehen: United States – Denial of Most Favoured Nation Treatment as to Non-Rubber Footwear from Brazil (SCM/94; SCM/M/40,44,46,48,51; DS18/2,3; C/M/249) (Petersmann 1997:90).

<sup>130</sup> Offizielle Bezeichnung: *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes* (Goode 2003:102).

<sup>131</sup> Dazu kommen noch eine Reihe anderer relevanter Vorschriften: *Dispute Settlement Rules and Procedures in the Multilateral Trade Agreements* (die auch wichtige Anhänge beinhalten wie z.B. Appendix III mit der Festlegung des Zeitplanes, *Dispute Settlement Decisions of the Contracting Parties to the GATT 1947 Referred to in the DSU*, *Dispute Settlement Rules and Procedures in the Plurilateral Trade Agreements*, *Rules of Procedure for the Meetings of the Dispute Settlement Body*, *Rules of Conduct for the Understanding on the Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes*, *Working Procedures for Appellate Review*, *DSU Practices*, *Other Decisions* (World Trade Organisation 2001a).

Prozedur gilt für das nun integrierte Verfahren. Die Konfliktparteien können durch die einheitliche Anwendung der DSV-Regeln die Erfolgchancen des Klägers besser abschätzen. Gleichzeitig stärken eindeutige Regelsysteme die rechtlichen Verbindlichkeiten des DSV und verringern gleichzeitig die Transaktionskosten, die beispielsweise durch den erheblichen und durch unklare Verfahrensregeln ansteigenden juristischen Aufwand entstehen können.<sup>132</sup> Neben der Verminderung der juristischen Transaktionskosten steigert das detaillierte Regelwerk zusätzlich die Kooperationsbereitschaft durch die Reduktion von Unsicherheit.

***Regimefunktion und die Delegation von Interpretation, Überwachung sowie Regelumsetzung***

Die Interpretationshoheit über die Bedeutung des Wortlautes eines Abkommens ist in einer Institution von zentraler Bedeutung und ein wichtiger Indikator für deren Legalisierungsgrad. Die mit der DSV-Reform 1995 einhergehende Stärkung der regelorientierten Elemente<sup>133</sup> brachte auch eine Änderung in der Interpretationsmacht der am DSV beteiligten Akteure mit sich. Rein formal sind beim GATT-1947 als auch beim WTO-DSV das Panel und der Appellate Body das Gremium mit der Zuständigkeit zur Interpretation strittiger Vorschriften, wobei Panel- und Appellate-Body-Berichte noch der Zustimmung des DSB beziehungsweise der GATT-1947-VERTRAGSSTAATEN bedürfen. Panel und Appellate Body haben die Aufgabe festzustellen, ob ein Staat die Regelverletzung, die ihm vorgeworfen wird, begangen hat und damit vertragsbrüchig geworden ist. Durch die Reform 1995 hat sich eine deutliche Stärkung der Interpretationsmacht des Panel ergeben, und mit der Schaffung eines Appellate Body wurde eine zweite Interpretationsinstanz eingerichtet. Im Gegensatz dazu ermöglicht das GATT-1947-DSV den Streitparteien grössten Einfluss auf die Interpretation des Abkommens. Da jede Streitpartei durch seine Vetomöglichkeit ein Instrument besass, den Panelbericht scheitern zu lassen, konnte kein Bericht verabschiedet werden, mit dem die Streitparteien nicht einverstanden gewesen wären. Die letztendliche Interpretation der Abkommen lag somit in der Hand der Streitparteien und war eine Funktion von Interessen und Stärken der Staaten und weniger ein Ergebnis der rechtlichen Vorschriften. Durch den Automatismus bei der Verabschiedung von Panelberichten reduzierte sich der Einfluss der Streitparteien auf Inhalt und Auslegung der WTO-Vorschriften drastisch. Zwar bleibt den

---

<sup>132</sup> Die Kosten von DSV können für Staaten sehr hoch sein, was häufig zu Finanzierungsproblemen für Entwicklungsländer führt. Zur Verbesserung des Zugangs von Entwicklungsländern zu juristischer Unterstützung wurde 2002 das Advisory Centre on WTO Law gegründet, eine unabhängige Organisation, die kostengünstige Rechtsberatung für Entwicklungsländer gewährleisten soll.

<sup>133</sup> ...auf Kosten der verhandlungsorientierten Elemente.

Staaten die Möglichkeit Einblick in die Entscheidungsfindung zu nehmen — insbesondere die Einführung eines Zwischenberichtes (*interim report*) gibt ihnen die Möglichkeit, faktische Fehler zu verbessern oder falsche Darstellungen zu revidieren<sup>134</sup> — aber aufgrund fehlender Veto-Macht ist der Einfluss auf die Interpretation des Abkommens durch das Panel begrenzt. Eine weitere institutionelle Modifikation der Regelinterpretationsfunktion entstand durch den neu eingerichteten Appellate Body, der den Streitparteien die Möglichkeit gibt, Panelurteile in einer letzten Instanz zu überprüfen und gegebenenfalls korrigieren zu lassen. Die Verabschiedung eines Appellate-Body-Berichtes ist jedoch denselben Regeln unterworfen wie der Panelbericht und beschränkt sich nur auf die Neubewertung der Rechtsinterpretation des Panel. Eine Neuuntersuchung oder die Berücksichtigung weiterer Rechtsbereiche wird vom Appellate Body nicht vorgenommen (Senti 2000b:144). Auch wenn sich der Appellate Body in der Regel an dieses Vorgehen hält, kommt es immer wieder zu weiter gehenden Aktivitäten.

Einen weiteren Bedeutungszuwachs kann die WTO auch durch den zunehmenden Einfluss von WTO-Regeln und Panel-Entscheidungen auf innerstaatliches Recht verzeichnen. Für bestimmte Bereiche macht das WTO-Abkommen klare Vorschriften für die Gestaltung innerstaatlichen Rechts als auch für die Einrichtung von Rechtsinstitutionen.<sup>135</sup> Ein Beispiel bildet Artikel 13 des *Agreement on Implementation of Article VI of the General Agreement on Tariffs and Trade 1994*: „Each Member whose national legislation contains provisions on anti-dumping measures shall maintain judicial, arbitral or administrative tribunals or procedures for the purpose, inter alia, of the prompt review of administrative actions relating to final determinations and reviews of determinations within the meaning of Article 11. Such tribunals or procedures shall be independent of the authorities responsible for the determination or review in question“. Die Frage nach dem Einfluss von GATT/WTO-Recht auf die innerstaatliche Rechtssprechung zieht immer mehr Aufmerksamkeit auf sich (De Búrca und Scott 2000:1). Ein seltenes Beispiel aus der GATT-1947-Praxis ist die Rechtssprechung eines Hamburger Gerichts, das in der Urteilsbegründung vor dem Hintergrund des Bananenmarktkonfliktes auf die Klage eines privaten Klägers argumentiert: „... the COMB<sup>[136]</sup> was

<sup>134</sup> „Innerhalb einer vom ‚Panel‘ festgesetzten Frist kann eine Partei einen schriftlichen Antrag zur Überprüfung bestimmter Aspekte des Zwischenberichts einreichen und die Einberufung einer weiteren Sitzung zur Behandlung der schriftlich beanstandeten Punkte verlangen“ (Senti 2000b:143).

<sup>135</sup> Article X GATT, Article 13 Anti-Dumping Agreement, Article 23 Agreement on Subsidies, Articles 32, 41-50 TRIPS Agreement, Article XX Agreement on Government Procurement.

<sup>136</sup> Common Organisation of the Market in Bananas.

inconsistent with the GATT, as demonstrated in the GATT panel, and that international legal obligations had priority over EU legislation“ (Tangermann 2003b:42). Ähnliche Fälle lassen sich auch aus der Zeit nach GATT-1947 finden.<sup>137</sup> Generell ist der Einfluss von WTO-Recht auf die innerstaatliche Rechtssprechung noch gering, jedoch kann man in der Zukunft eine stärkere Bedeutung von WTO-Recht auf innerstaatlicher Ebene erwarten.

Die Verbesserung der Kontroll- und Überwachungsmöglichkeiten der WTO wird in der Literatur häufig als weiteres Merkmal des neuen DSV genannt. Mit dem Aufgehen des GATT-1947 in die WTO wurde der Streitschlichtungsprozess legalistischer und die neue Organisation gewann zusätzliche Einsichts- und Überwachungsfunktionen. Zudem wurden die Prozeduren für die Vergeltungsmassnahmen und Kompensationen präziser und zeitlich strikter. Die ausgehandelten Regeln und die Vorschriften für Regelbruch führten zu einer grösseren Präzision der WTO (Goldstein und Martin 2000:632). Eine differenziertere Betrachtung des institutionellen Designs des WTO-DSV führt aber zu der Erkenntnis, dass die zugenommenen Kontroll- und Überwachungsmöglichkeiten nur im Zusammenspiel mit den Mitgliedsstaaten wahrgenommen werden können. Exemplarisch für die wichtige Rolle der Mitgliedsstaaten bei der Kontrolle und Überwachung ist das dritten Parteien eingeräumte Recht, Unterlagen, die zur Klageerhebung eingereicht wurden, einzusehen.<sup>138</sup> Ein vergleichbares Anrecht existierte formell im GATT-1947-DSV nicht.<sup>139</sup> Der Antrag, sich den Konsultationen aktiv anzuschliessen, kann jedoch von der angeklagten Streitpartei sowohl unter dem GATT-1947-DSV als auch unter dem WTO-DSV abgelehnt werden.<sup>140</sup>

Die Überwachungs- und Kontrollfunktionen der Mitglieder sind bedeutsam, da die WTO in der Regel kaum eigenständig aktiv wird, sondern immer nur als Folge eines Antrags einer der am Handelskonflikt beteiligten Parteien. Diese beobachten die Umsetzung der Panelempfehlungen oder der ausgehandelten Kompensationen sowie die *suspension of concessions* mit kritischem Blick und werden aktiv, wenn sie ihre Rechte in irgendeiner Weise verletzt sehen. Eine Kontroll- und Überprüfungsfunktion der WTO ist in der Hinsicht gegeben, dass sie auf Initiative eines oder mehrerer Mitglieder das Verhalten anderer Mitgliedsstaaten überprüft und beurteilt. Insbesondere die neuen Mehrheitsregeln und die

---

<sup>137</sup> Für weitere Beispiele und Erläuterungen siehe die folgenden Fachartikel: Leester (2001) und Zonnekeyn (2000).

<sup>138</sup> *Submission to the first meeting.*

<sup>139</sup> Auch wenn es in der GATT-1947-Praxis so gehandhabt wurde.

<sup>140</sup> In dem Falle muss die an der Konsultation interessierte Partei ein eigenständiges Verfahren einleiten.

verringerten Blockademöglichkeiten der Staaten führen im Vergleich zum GATT-1947-DSV zu einer deutlichen Bedeutungszunahme dieses Aspektes des WTO-DSV.

Praktisch zeigt sich diese Arbeitsteilung zwischen Mitgliedsstaaten und DSB bei der Regelung der *suspension of concessions*. Der WTO-DSB entscheidet über die prinzipielle Genehmigung eines Antrages auf *suspension of concessions*.<sup>141</sup> Falls zwischen den Streitparteien Uneinigkeit über die Höhe und die Art der *suspension of concessions* besteht,<sup>142</sup> wird ein Schiedsgericht gebildet, das ein verbindliches Urteil fällt<sup>143</sup> (DSU Artikel 22.6, 22.7). Ähnlich wird bei der Überwachung der Implementation der Panelempfehlungen beziehungsweise der Appellate-Body-Entscheidungen verfahren. Die Frage, was bei einer Implementation von Panelempfehlungen, die nicht von allen Streitparteien gleichermassen akzeptiert wird, also von einem oder mehreren Streitparteien als nicht der Panelempfehlung gemäss umgesetzt betrachtet wird, zu geschehen habe, wurde gleich in den Anfangsjahren des WTO-DSV kontrovers diskutiert. Die Debatte entzündete sich erstmals am Fall der EU-Bananenmarktordnung (DS 27; DS 158; DS 165). Das Panel empfahl der EU die Liberalisierung ihres Bananenmarktregimes. Die anschliessende Umsetzung entsprach aber nach Ansicht der USA, als einer der Klägerparteien, nicht der Panelempfehlung und war folglich inakzeptabel. Die USA vertrat im Bananenmarktfall die Position, dass sie nun automatisch das Recht zu Vergeltungsmassnahmen gegenüber der EU habe. Die EU berief sich hingegen auf Artikel 21.5, der ein beschleunigtes Verfahren bei Unstimmigkeiten bezüglich der Umsetzung der Panelempfehlungen vorsieht. „Where there is disagreement as to the existence or consistency with a covered agreement of measures taken to comply with the recommendations and rulings such disputes shall be decided through recourse to these dispute settlement procedures, including wherever possible resort to the original panel. The panel shall circulate its report within 90 days after the date of referral of the matter to it. When the panel considers that it cannot provide its report within this time frame, it shall inform the DSB in writing of the reasons for the delay together with an estimate of the period within

---

<sup>141</sup> Entspricht der Vergeltungsphase.

<sup>142</sup> Die *suspension of concessions* sollten idealerweise den Wert der durch die illegitime Verhaltensweise verursachten Schäden nicht übersteigen (Artikel 22:4). Es gilt ferner: „(a) the general principle is that the complaining party should first seek to suspend concessions or other obligations with respect to the same sector (s) as that in which the panel or Appellate Body has found a violation or other nullification or impairment; (b) if that party considers that it is not practicable or effective to suspend concessions or other obligations with respect to the same sector (s), it may seek to suspend concessions or other obligations in other sectors under the same agreement; (c) if that party considers that it is not practicable or effective to suspend concessions or other obligations with respect to other sectors under the same agreement, and that the circumstances are serious enough, it may seek to suspend concessions or other obligations under another covered agreement“ (DSU Artikel 22.3).

<sup>143</sup> In der Regel besteht dieses Schiedsgericht aus dem Originalpanel oder einem Schiedsrichter (Individuum oder Gruppe), der vom Generaldirektor eingesetzt wurde.

which it will submit its report“ (DSU Artikel 21.5). Die EU konnte sich in diesem Fall mit ihrer Argumentation durchsetzen, und die Erstanwendung von Artikel 21.5 gehört mittlerweile zur herrschenden Praxis.<sup>144</sup> Zwischenzeitlich wurde der Durchlauf eines Compliance-Verfahrens vor Ergreifen von Sanktionen in einem bilateralen Abkommen zwischen der EU und den USA geregelt (Zimmermann 2003:3). Die Änderungen der institutionellen Struktur des DSV beeinflussten auch Fragen der Regeldurchführung. Bedeutend ist dabei die Etablierung eines festen Zeitrahmens. Eines der Probleme des GATT-1947-DSV waren die Verzögerungsmöglichkeiten in den verschiedenen Phasen des DSV. Insbesondere die angeklagten Streitparteien neigten dazu, die Einrichtung, die Verabschiedung und die Umsetzung der Panelempfehlungen zu verzögern. Praktisch führt dies zu einer verlängerten Regelverletzung, die oft im kurzfristigen Interesse des verzögernden Staates liegt. Dieser Problematik wurde in der Reform 1995 Rechnung getragen, indem die anklagenden Staaten mehr Agenda-Setting-Macht erhielten<sup>145</sup> und ein präziser Zeitrahmen eingeführt wurde. Laut Plan sollte demnach ein DSV nicht länger als 1 Jahr und 3 Monate dauern<sup>146</sup> (GATT-1947 Appendix III.12). Neben der Gesamtzeit des Verfahrens wurden auch die Teilschritte zeitlich präzisiert.<sup>147</sup> Einen grossen Einfluss auf den schnelleren Ablauf des Verfahrens haben dabei die verminderten Blockierrmöglichkeiten der Staaten bei der Einrichtung und dem Verlauf eines Panel. Auch wenn die Konfliktparteien die Einführung eines Panel beim GATT-1947-DSV faktisch fast nie wirklich verhinderten, konnten sie doch die Konsultations- und Panelphase mit einer Blockadedrohung verlängern. Die WTO-DSV Regelung sieht hingegen vor, dass die Konsultationen nur maximal zwei Runden von je 30 Tagen dauern dürfen. Die Streitparteien haben die Möglichkeit der Einrichtung eines Panel einmal zu widersprechen. Nach einer erneuten 30-Tage-Frist muss

---

<sup>144</sup> Ähnlich wurde dann später auch im Falle *Brazil – Export Financing Programme for Aircraft* (DS 46) verfahren. Kanada als Kläger war mit der Implementation der Panelempfehlungen unzufrieden und strebte eine Untersuchung auf Grundlage von Artikel 21.5 des DSU an. Das Panel bestätigte die Sicht Kanadas und kam zum Ergebnis, dass Brasilien die Panelempfehlungen nicht vollständig umgesetzt habe.

<sup>145</sup> Beispielsweise durch die Regelungen bei der Einrichtung eines Panel. Die zeitliche Limitierung der Konsultationsphase ermöglicht es dem anklagenden Staat, wenn er es möchte, im DSV einen Schritt voranzugehen und die Einrichtung eines Panel zu verlangen, das nicht mehr blockiert werden kann. Bei GATT-1947 war dies schwieriger, da sich Konsultationsverhandlungen sehr viel länger hinziehen konnten und immer die Gefahr einer Blockierung der Einrichtung eines Panel vorlag. Der angeklagte Staat setzt folglich die Agenda bezüglich des nächsten Prozessschrittes.

<sup>146</sup> „Die Verträge enthalten jedoch keine Sanktionen für ein allfälliges Überschreiten der vorgegebenen Fristen. Auf Antrag der beschwerdeführenden Partei kann das Verfahren jederzeit für höchstens zwölf Monate ausgesetzt werden. Bei einem längeren Unterbruch erlischt die Genehmigung für die Einsetzung des Panels“ (Senti 2000b:143). Eine weitere Quelle, die zur häufigen Überschreitung dieses Zeitrahmens führt, sind lange Konsultationen. Konsultationen können, wenn alle Streitparteien damit einverstanden sind und kein Panel beantragt wird, im Prinzip unendlich lange fortgesetzt werden. Gelegentlich verlieren Streitparteien auch das Interesse an Fällen, die in der Konsultation stecken. Diese gelten dann laut WTO-Reglement als nicht abgeschlossen.

<sup>147</sup> Die Implementationsphase ist nicht eindeutig festgelegt. Hierzu gibt es zwei Vorschriften, falls keine Einigung zwischen den Staaten zustande kommt: *reasonable period of time* und *without delay* (DSU Artikel 4.7 ASCM). Für eine rechtswissenschaftliche Diskussion siehe Monnier (2001). Normalerweise sollte diese Phase aber nicht länger als 15 Monate dauern (Senti 2000b:144).



bei Verlangen von einer der beiden Streitparteien ein Panel eingerichtet werden, es sei denn, dass sich beide Parteien einig sind, die Konsultationen auch nach Ablauf dieser Frist weiterzuführen. Mit dieser Regelung wird dem anklagenden Staat die Möglichkeit gegeben, das Verfahren bei unbefriedigenden Konsultationen auf die nächste Konfliktstufe zu heben. Neben der zeitlichen Dimension ist der eingebaute Automatismus bei der *suspension of concessions* eine weitere Modifikation. „If no satisfactory compensation has been agreed within 20 days after the date of expiring of the reasonable period of time, any party having invoked the dispute settlement procedure may request authorization from the DSB to suspend the application to the member concerned of concessions or other obligations under the covered agreements“ (DSU Artikel 22.2). Die Streitparteien, denen in ihrer Klage Recht gegeben wurde, sind nun in der Lage, durch einen Antrag auf *suspension of concessions* das Verfahren voranzubringen. Die WTO entzieht damit faktisch dem verurteilten Staat die Entscheidungskompetenz über Zeitpunkt und prinzipielle Umsetzung der Panelempfehlung.

Welchen Einfluss hat nun die zunehmende Delegation von Aufgaben an die WTO für die Regimefunktionen? Der Automatismus bei der Verabschiedung von Panel- und Appellate-Body-Berichten stärkt die Interpretationshoheit von Panel und Appellate Body. Während beim GATT-1947-DSV aufgrund der Vetomöglichkeit der Streitparteien die Regeln häufig so interpretiert werden, dass die beteiligten Parteien zustimmen können, basiert die Interpretation der Verträge in der WTO auf juristischen Prinzipien und ist in geringerem Masse ein Produkt der politischen Interessen der Streitparteien.<sup>148</sup> Dies bringt vor allem eine Veränderung der Transaktionskosten mit sich. „Illegales“ Verhalten wird bestraft und die Kosten, die beispielsweise durch den häufig schwierigen Verhandlungsablauf anfallen, werden gesenkt. Da die WTO-DSV-Ergebnisse anders als beim GATT-1947-DSV auf Grundlage von rechtlichen Regelungen erzielt wurden und damit die Resultate der Verfahren vorhersehbar sind, kann man zudem von einer klareren Informationslage und damit einer Reduzierung von Unsicherheit ausgehen.

Die erweiterte Überwachung der Regeleinhaltung, die durch eine Initiative der Mitgliedsstaaten bewirkt werden kann, reduziert durch die Bereitstellung zusätzlicher

---

<sup>148</sup> Hier sei insbesondere auf die Wiener Vertragsrechtskonvention verwiesen, auf die in Artikel 3.2 Bezug genommen wird: „The Members recognize that it serves to preserve the rights and obligations of Members and the covered agreements, and to clarify the existing provisions of those agreements in accordance with customary rules of interpretation of public international law“.

Informationen die Unsicherheit für die am Konflikt beteiligten Staaten. „Delegation of monitoring and dispute resolution functions to centralize organizational agents, away from member states, is intended to increase the quantity and quality of information about state behavior. It therefore leads to more effective enforcement and distinctiveness to renege on commitments“ (Goldstein et al. 2000). Eine Folge dieser verbesserten Informationsleistung der Organisation ist die im erheblichen Masse veränderte Transaktionskostenstruktur. Die Missachtung der Panel oder Appellate-Body-Entscheidung bei der *suspension of concessions*, bei Kompensationen und bei der Implementierung führt mit grosser Wahrscheinlichkeit zu einer Beschwerde von Seiten des Klägers und einer Entscheidung des Panel beziehungsweise des Appellate Body. Ein Nichtbefolgen dieser Empfehlungen müsste mit hohem Ansehensverlust und erschwerter Kooperation mit anderen Staaten bezahlt werden.<sup>149</sup> Das neue DSV erhöht diese negativen Folgen weiter, da deren Ergebnisse aufgrund der Tatsache, dass WTO-DSV-Entscheidungen von einem unabhängigen Gremium getroffen werden und dass das GATT-1947-DSV eine Verhandlungslösung unter Abhängigkeit von Macht darstellt, als „neutraler“ und damit als objektiver wahrgenommen werden. VERTRAGSPARTEIEN erhalten durch die erweiterten Implementationskompetenzen der WTO mehr Informationen über das Verhalten der Konfliktparteien bei der Befolgung von Panelempfehlungen. Für Staaten, die sich nicht vertragskonform verhalten, steigen die Transaktionskosten, beziehungsweise die Gewinne aus den illegalen Massnahmen sinken, da aufgrund des verbindlichen Zeitrahmens eine Streitpartei nicht mehr hoffen kann, den Prozess unendlich lang verzögern zu können.

Die vorgestellten Überlegungen hatten als erstes Ziel die signifikanten Unterschiede in den Legalisierungsdimensionen des GATT-1947-DSV und des WTO-DSV aufzuzeigen. Zum zweiten sollte die Varianz auf den unterschiedlichen Legalisierungsdimensionen und der Einfluss auf Informationsbeschaffung und Unsicherheitsreduzierung, die Verringerung von

---

<sup>149</sup> Neben der Stärkung der Informationsfunktion und der Reduzierung von Unsicherheit durch das DSV wurden durch die Gründung der WTO weitere institutionelle Verbesserungen in diesem Bereich erzielt, so dass „efforts to increase transparency and examine members trade policies take up a large part of the institutions time“ (Hoekman und Michel 1995:43). Die WTO dokumentiert ihre Handelskonflikte deutlich gründlicher und systematischer als ihre Vorgängerinstitution. Während Handelskonflikte unter GATT-1947 nur rudimentär dokumentiert wurden, bietet die WTO dem Aussenstehenden detailliertes Material und eine grosse Anzahl Unterlagen für jeden Handelskonflikt unter ihrem DSV.

Neben diesem Service wurden mit der Gründung der WTO der sogenannte *trade policy review mechanism* eingeführt. Diese Untersuchungen beschäftigen sich mit der Handelspolitik der einzelnen Mitgliedsstaaten, berücksichtigen aber besonders die jeweiligen länderspezifischen, ökonomischen und entwicklungspolitischen Rahmenbedingungen. Die Einführung dieses Kontrollverfahrens hat den Zweck, die Transparenz der Handelspolitiken der Mitgliedsländer zu erhöhen und weitere Anreize zur Befolgung der WTO-Regeln und Vereinbarungen zu setzen. In der Praxis hat der *trade policy review mechanism* den Effekt, dass Aussenstehende die Politik und die Rahmenbedingungen des jeweiligen Staates verstehen und gleichzeitig Feedback zum Verhalten der Staaten im Handelssystem liefern.

Transaktionskosten für kooperatives Verhalten, die Erhöhung von Transaktionskosten für nichtkooperatives Verhalten sowie die verstärkte rechtliche Verbindlichkeit dargestellt werden. Führt man sich nochmals die möglichen Variationen der Legalisierungsdimensionen vor Augen, erweist sich das WTO-DSV in allen drei Kategorien als deutlich legalistischer. Die WTO-Regeln und die Panelberichte als quasi vom DSV gesetztes Recht sind verbindlicher als bei GATT-1947. Zudem wurde beim WTO-DSV die Präzision der Regeln deutlich verbessert. Klar ist auch die Hinwendung zu einem regelorientierten System, in dem die WTO mit Hilfe der Mitgliedsländer verstärkt die Funktionen der Regelinterpretation, der Überwachung der Einhaltung der Regeln und der Beobachtung der Regelumsetzung übernimmt.

Theoretisch liess sich somit überzeugend darlegen, warum die Reform des DSV 1995 eine Verbesserung der Kooperationsleistung bei Handelskonflikten hervorbringen muss. Handelskonflikte sollten in der WTO schneller und auf eine deeskalierende Weise beendet werden. Ob dies wirklich der Fall ist, bedarf nun der empirischen Überprüfung. Im folgenden Abschnitt werden daher die theoretischen Grundaussagen von Realismus und Neoliberalem Institutionalismus kurz zusammengefasst und in Hypothesen über den Zusammenhang zwischen den dargestellten unabhängigen Variablen und der Intensität von Handelskonflikten umgewandelt.

**Tabelle 2: Varianz von GATT-1947-DSV und WTO-DSV bei institutionellen Merkmalen**

<b>Merkmal</b>	<b>GATT-1947- DSV</b>	<b>WTO - DSV</b>
Verhandlungsorientierung	Stark ausgeprägt	Schwach ausgeprägt
Regelorientierung	Schwach ausgeprägt	Stark ausgeprägt
Verpflichtung gegenüber den Regeln	Schwach ausgeprägt	Stark ausgeprägt
Völkerrechtliche Relevanz	Wenig ausgeprägt	Stark ausgeprägt
Integration des WTO/GATT-1947-Rechts in das innerstaatliche Recht	Schwach	Anpassungsanforderung an die nationale Rechtssprechung und zunehmender Bezug nationaler Gerichte auf WTO-Recht
Präzision der Regeln	Schwach	Stark
Einheitlichkeit des Rechtssystems	Diversifiziertes System mit unterschiedlichen Regeln und Foren	Fast einheitliches System mit eine DSV für alle Fälle
Zeitraumen	Nicht vorgegeben, zahlreiche Verzögerungsmöglichkeiten	Präzise Fristen
Delegation von Interpretation, Überwachung der Regeleinhaltung und Implementation an Drittpartei	Schwach ausgeprägt	Stark ausgeprägt
Veto-Macht der Streitparteien	Stark	Schwach
Drittpartei-Rechte beim Panel	Keine zwingende Informierung dritter Parteien	Recht Dritter zur Einsicht der „submission to the first meeting“
Interim Report	Nicht vorhanden	Neu eingeführt
Annahme des Panelberichts bzw. Appellate Body Berichtes	Nur bei Einstimmigkeit	Ablehnung nur bei Einstimmigkeit
Kompensation	Keine Pflicht zu Verhandlungen	Wenn eine Partei Kompensationsverhandlungen wünscht, Pflicht zu Kompensationsverhandlungen
Ermächtigung der „suspension of concession“	Nur auf Grundlage eines Mehrheitsbeschlusses der „CONTRACTING PARTIES“	Tritt in Kraft, sofern der Dispute Settlement Body nicht einstimmig dagegen stimmt
Uneinigkeit über die Höhe der „suspension of concession“	Verhandlungslösung, seit 1989 stärkeres Gewicht auf Schiedsgerichtsbarkeit	Verbindliches Schiedsgerichtsverfahren
Agenda-Setting-Kapazität	Stark beim Angeklagten	Durch Zeitrahmen begrenzt, bzw. stärkere Agenda-Setting-Kapazität beim Ankläger
Interpretation des Rechts	Lag faktisch bei den Streitparteien	Liegt beim Panel (Case Law)

### **5.5. Zusammenfassung und Hypothesenbildung**

Ausgangspunkt der politischen Ökonomie des Internationalen Handels ist das Spannungsfeld zwischen Protektionismus und Freihandel. Staaten haben typischerweise den Anreiz, sich selbst protektionistisch zu verhalten, gleichzeitig aber von den potentiellen Handelspartnern liberales Verhalten zu erwarten oder zumindest zu wünschen. Diese Interessenkonstellation führt unter den unterschiedlichen Parteien häufig zu Streit, der im ungünstigsten Fall in intensiven Handelskonflikten endet. Eine wichtige Rolle zur Beilegung solcher Konflikte spielt das Streitschlichtungsverfahren.<sup>150</sup> Es soll unter anderem dazu dienen, Konflikte zwischen den Mitgliedsstaaten zu entschärfen und die Eskalation von Handelskonflikten, die nicht nur eine Gefahr für den Handel zwischen den Streitparteien, sondern auch für das gesamte System darstellen, zu verhindern. Strittig ist, ob internationale Institutionen eine Verhaltensänderung bewirken können und das DSV überhaupt einen Einfluss auf das Verhalten von Staaten hat. Der Realismus und der Neoliberale Institutionalismus beantworten diese Frage auf sehr unterschiedliche, aber in ihrer Kausalität durchaus schlüssige Weise. Beide Theorien nehmen für sich in Anspruch, die Gesetze, denen die Handelspolitik von Staaten unterliegt, zu erklären und die ablaufenden kausalen Prozesse adäquat zu beschreiben.

#### **5.5.1. Realismus und Machtbeziehungen**

Realisten gestehen Institutionen in der internationalen Politik nur eine begrenzte Rolle zu (Stein 1990). Die internationale Politik, so die Realisten, findet vielmehr unter der Prämisse eines anarchischen Systems statt, das durch Machtbeziehungen und das Streben der Staaten nach Machtmaximierung dominiert ist. Aufgrund einer fehlenden Ordnungsinstanz, die in der Lage ist, internationale Regeln durchzusetzen, wird weder das GATT-1947-DSV noch das WTO-DSV einen nennenswerten Effekt auf die Intensität von Handelskonflikten haben. Zusammenfassen lässt sich diese Sichtweise in der folgenden Nullhypothese:

*H<sub>0</sub>: Die institutionelle Änderung des DSV hat keinen Einfluss auf die Intensität von GATT-1947/WTO-Handelskonflikten.*

---

<sup>150</sup> Insbesondere das DSV wird in der Literatur häufig als eines der wichtigsten oder sogar als das wichtigste institutionelle Element der WTO genannt (Bütler und Hauser 1998:2; Jackson 1998:11; Weiler 2001:191).

Conybeares Arbeit hat die variable Macht in das Zentrum von Handelskonflikten gerückt (Conybeare 1985; Conybeare 1987). Insbesondere Machtbeziehungen beziehungsweise Machtverhältnisse haben einen bedeutenden Einfluss auf Handelskonflikte.<sup>151</sup> Das auf spieltheoretische Weise dargestellte Argument sagt im Grundsatz aus, dass die Machtrelation zwischen Streitparteien einen wichtigen Einfluss auf den Verlauf und das Ergebnis von Handelskonflikten hat. Ein Machtgleichgewicht zwischen Staaten sollte demnach zu einem Gefangenendilemma und zu einer Eskalation des Handelskonfliktes führen.<sup>152</sup> Für die Intensität von Handelskonflikten bedeutet dies:

*H<sub>1</sub>: Je grösser die Machtsymmetrie zwischen den Konfliktparteien, desto intensiver der Handelskonflikt.*

Machtasymmetrien bewirken das Gegenteil von Machtsymmetrien. Kleine Staaten werden in einem Handelskonflikt häufig schnell begeben. Selbst wenn ein grosser Handelspartner in keiner Weise zur Kooperation bereit ist und unilateral die Zölle erhöht, lohnen sich eigene Vergeltungsmassnahme in Form von Handelsbeschränkungen für den kleinen Staat kaum oder sind sogar schädlich. Dieses Verhalten ist insbesondere auf die mangelnde Marktmacht kleiner Staaten zurückzuführen. Diese schaden sich selbst, wenn sie Einfuhrbeschränkungen erlassen<sup>153</sup> und verfügen nicht über genügend Druckmittel, um einen grossen Staat in einem Handelskonflikt zum Einlenken zu zwingen. Folglich:

*H<sub>2</sub>: Je grösser die Machtasymmetrie zwischen den Konfliktparteien, desto weniger intensiv ist der Handelskonflikt.*

Neben den Machtverhältnissen identifiziert Conybeare die Grösse der Staatendyaden als weiteren Einflussfaktor für den Verlauf von Handelskonflikten. Das heisst, es spielt eine Rolle, ob im Falle einer Machtsymmetrie der Handelskonflikt zwischen zwei grossen Staaten oder zwischen zwei kleinen Staaten geführt wird. Machtsymmetrien zwischen grossen Staaten

---

<sup>151</sup> Seine theoretischen Überlegungen haben sich auf jegliche Art von Handelskonflikten bezogen und sind folglich auch für GATT-1947- und WTO-Handelskonflikte gültig.

<sup>152</sup> Laut der Spieltheorie werden Spieler in einem Gefangenendilemma nicht kooperieren. Im Sinne der politischen Ökonomie des Handels bedeutet dies ein Beibehalten oder Ansteigen der Handelsbeschränkungen.

<sup>153</sup> Dies gilt z.B., wenn eigene Sektoren stark von Lieferung von Rohstoffen oder Zwischenprodukten abhängig sind. Zudem wird ein grosser Staat die Gegenmassnahmen häufig nicht spüren, da der Handel mit dem kleinen Staat nur einen sehr geringen Prozentsatz ausmacht.

führen eher zu einem Gefangenendilemma als Machtsymmetrien zwischen kleinen Staaten, da kleine Staaten gegen kleine Staaten aufgrund des gegenseitig meist unbedeutenden Marktes keine besonderen Druckmittel besitzen beziehungsweise deren gegenseitiger Handel häufig den Aufwand eines intensiven Handelskonfliktes nicht lohnt.

*H<sub>3</sub>: Je grösser die Staaten bei machtsymmetrischer Dyade, desto intensiver der Handelskonflikt.*

*H<sub>4</sub>: Je kleiner die Staaten bei machtsymmetrischer Dyade, desto weniger intensiv der Handelskonflikt.*

Durch diese Arbeit ergibt sich die Möglichkeit, Conybeares theoretisches Konzept zu testen, da dieses bisher nur an historischen Fallstudien angewandt wurde. Dies genügt aber politikwissenschaftlichen Standards, wie er auch selbst einräumt, nur bedingt. Um die Gültigkeit seines Ansatzes im Allgemeinen und für GATT/WTO-Handelskonflikte im Speziellen zu verbessern, ist eine weitere Überprüfung notwendig, als auch von Conybeare selbst vorgeschlagen (Conybeare 1987:18).

### **5.5.2. Internationale Institutionen**

Im Gegensatz zu den Realisten sprechen Neoliberale Institutionisten internationalen Organisationen und Regimen weitreichende Einflussmöglichkeiten zu. Internationale Regime und Organisationen bestehen aus Prinzipien, Normen, Regeln und Entscheidungsprozeduren (Krasner 1983:2), die Staaten in ihrem Verhalten nicht zwangsläufig determinieren, aber zumindest deutlich beeinflussen können. Dies kann sogar soweit gehen, dass Staaten sich selbst dann noch an die institutionellen Vorgaben halten, wenn diese, zumindest kurzfristig, konträr zu den eigenen Interessen stehen (Mayer und Rittberger 2001:2). Institutionen ermöglichen es, die Anarchie im Internationale System zu überwinden, indem sie den *Schatten der Zukunft* verlängern und Rahmenbedingungen bieten, in denen Staaten die Möglichkeit haben, durch reziproke Strategien Kooperation zu erzwingen. Gleichzeitig erleichtern Institutionen durch die Bereitstellung von Informationen und die Reduzierung von

Unsicherheit, die Änderung von Transaktionskosten und die Schaffung von legalen Verbindlichkeiten die Kooperation zwischen Staaten.

Staaten halten sich zwar die meiste Zeit an die institutionalisierten Regeln, jedoch gibt es Anreize, diese zu brechen oder auf eine Weise auszulegen, die zum eigenen Vorteil gereicht. Diese Problematik gilt auch für das GATT-1947 und die WTO. Als ein zentrales Instrument zur Regelüberwachung und Regelinterpretation wurde daher das DSV geschaffen. Dieses unterlag im Laufe seiner Entwicklung beständigem Wandel, jedoch war keine Änderung so prägend wie die Reform im Jahr 1995. Ein wichtiges Ziel der Handelsdiplomaten war es, die Eskalation von Handelskonflikten zu verhindern. Dies sollte mit einer starken Legalisierung des DSV und der damit einhergehenden Verbesserung der Regimefunktionen erreicht werden.

Abgeleitet aus diesen theoretischen Überlegungen und der Absichten der Schöpfer des neuen DSV kann erwartet werden, dass die institutionelle Änderung 1995 die Bearbeitung von Handelskonflikten verbessert und folglich die Intensität der Streitfälle mindert.

*H<sub>5</sub>: Die institutionelle Reform des DSV 1995 brachte eine Verringerung der Intensität von Handelskonflikten mit sich.*

### **5.5.3. Macht und internationale Institutionen**

Anders als die Realisten sehen die Institutionalistinnen *Macht* nicht als die zentrale Variable in den internationalen Beziehungen. Dies bedeutet aber nicht, dass Macht und Machtunterschiede in den Augen der Neoliberalen Institutionalistinnen überhaupt keine Rolle spielen. Institutionalistinnen sind sich der Rolle von Macht in den internationalen Beziehungen bewusst (Keohane und Martin 1995:42), jedoch betrachten sie Macht immer auch als eine Funktion der am Prozess beteiligten Institutionen. Das GATT-1947-DSV und das WTO-DSV sind sehr gute Beispiele zur Illustration dieser Argumentation. Das GATT-1947-DSV wird in der Literatur häufig als verhandlungs- und machtorientiert bezeichnet.<sup>154</sup> Die Mitgliedstaaten wollten zum Schutze ihrer eigenen Souveränität Handelskonflikte aufgrund von Verhandlungen lösen, anstatt sich einer juristischen Rechtsprechung durch eine Drittpartei zu

---

<sup>154</sup> Diese beiden Begriffe werden synonym verwendet. Verhandlungsorientierte Systeme sind immer auch machtorientierte Systeme.



unterwerfen. Aufgründdessen gab es im GATT-1947-DSV für die Mitgliedstaaten wenige zwingende Vorschriften. Dies hatte jedoch den Nachteil, dass der Verhandlungsmacht der Konfliktparteien eine grosse Bedeutung zukam. Kleine Staaten waren gegenüber grossen Staaten meist unterlegen und die Verhandlungsergebnisse fielen folglich häufig zugunsten der mächtigeren Streitpartei aus. Dies änderte sich mit Gründung der WTO und der Einführung eines regelorientierten Systems. Den Streitparteien wurden deutlich weniger Freiheiten zur Prozessgestaltung gegeben und sie hatten nur noch begrenzten Einfluss auf den Ausgang des Verfahrens. Diese beiden institutionellen Formen, ein verhandlungs- oder machtorientiertes institutionelles Design auf der einen und das regelorientierte institutionelle Design auf der anderen Seite, zeigen auf, dass Institutionen einen Einfluss auf die Bedeutung von Machtstrukturen in Handelskonflikten unter GATT-1947-DSV und WTO-DSV ausüben können. Aufgrund dieser Annahme erscheint es konsequent, dass Machtsymmetrien und Machtasymmetrien in einem machtorientierten institutionellen Setting wie dem GATT-1947-DSV stärkeren Einfluss haben als in einem regelorientierten Setting wie dem WTO-DSV. Daraus lassen sich zwei institutionalistische Hypothesen zum Einfluss von Macht im GATT und WTO ableiten:

*H<sub>6</sub>: Machtverhältnisse haben im GATT-1947-DSV einen Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten.*

*H<sub>7</sub>: Machtverhältnisse haben im WTO-DSV keinen Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten.*

**Tabelle 3: Hypothesen**

---

H<sub>0</sub>: Die institutionelle Änderung des DSV hat keinen Einfluss auf die Intensität von GATT-1947/WTO-Handelskonflikten.

H<sub>1</sub>: Je grösser die Machtsymmetrie zwischen den Konfliktparteien, desto intensiver der Handelskonflikt.

H<sub>2</sub>: Je grösser die Machtasymmetrie zwischen den Konfliktparteien, desto weniger intensiv ist der Handelskonflikt.

H<sub>3</sub>: Je grösser die Staaten bei machtsymmetrischen Dyaden, desto intensiver der Handelskonflikt.

H<sub>4</sub>: Je kleiner die Staaten bei machtsymmetrischen Dyaden, desto weniger intensiv der Handelskonflikt.

H<sub>5</sub>: Die institutionelle Reform des DSV 1995 brachte eine Verringerung der Intensität von Handelskonflikten mit sich.

H<sub>6</sub>: Machtverhältnisse haben im GATT-1947-DSV einen Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten.

H<sub>7</sub>: Machtverhältnisse haben im WTO-DSV keinen Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten.

---

### ***5.6. Untersuchungsmethode: Die Kombination von quantitativen und qualitativen Verfahren***

Nachdem im vorangegangenen Kapitel eine systemische Theorie des Handelskonfliktes dargestellt und Hypothesen zur Beantwortung der Fragestellung abgeleitet wurden, wird im Folgenden eine methodische Vorgehensweise zur Überprüfung der handelspolitischen Hypothesen skizziert. Prinzipiell lassen sich Hypothesen durch Experimente oder durch Beobachtung testen (Van Evera 1997:27). Echte Experimente, bei denen die Forschungsbedingungen frei bestimmt werden können, sind in der Sozialwissenschaft aber meist nicht durchführbar (Laatz 1993:458).<sup>155</sup> Da dies auch für die Beantwortung der Frage nach den Einflussfaktoren für die Intensität von Handelskonflikten gilt, werden in dieser Arbeit reine Beobachtungsmethoden angewandt. Eine weitere wichtige Entscheidung ist die Wahl eines geeigneten Analyseverfahrens. Grundsätzlich bieten sich quantitative oder qualitative Vorgehensweisen an. Bei quantitativen Methoden wird eine grosse Anzahl von Fällen zusammengefasst, die theoretisch fundierten Variablen werden standardisiert, um zu untersuchen, ob sich diese entsprechend den Hypothesen verhalten. Qualitative Methoden durchleuchten nur einen oder wenige Fälle, erfassen die Daten in unstandardisierter Form und gehen analytisch tiefer (Van Evera 1997:29). Vor allem die technische Entwicklung in der Datenverarbeitung bedeutete einen grossen Fortschritt für die quantitative Forschung. Jedoch ging mit deren Aufstieg eine zunehmende Polarisierung zwischen Wissenschaftlern, die quantitative Methoden bevorzugen, und Wissenschaftlern, die qualitative Methoden favorisieren, einher. Nüchtern betrachtet, ist die Relevanz dieses der Fachwelt nicht unerheblich beschäftigenden Konflikts äusserst fraglich, da im Prinzip jede Hypothese sowohl quantitativ als auch qualitativ überprüft werden kann (Laatz 1993:11). Die Entscheidung für ein qualitatives oder quantitatives Design sollte sich daher nach der Forschungsfrage und an der Struktur der zu erhaltenden Daten richten (Van Evera 1997:29).

Beide Methoden haben Stärken und Schwächen, die sie in ihrer Anwendung für manche Fragestellungen brauchbarer machen als die jeweils andere Methode. Quantitative Analysen sind aufgrund der hohen Fallzahl und ihrer mathematischen Berechnungsmethoden

---

<sup>155</sup> Eine Ausnahme bildet die experimentelle Sozialpsychologie (Laatz 1993:458) in der beispielsweise Laborexperimente zum Risikoverhalten von Individuen durchgeführt werden.

besonders geeignet, um verallgemeinerbare Aussagen über Variablenbeziehungen zu erhalten. Sie bleiben jedoch an der Oberfläche und sagen wenig über die genauen Prozesse aus. Qualitative Methoden schliessen diese Lücke. Zwar können durch Fallstudien nur begrenzt generelle Aussagen gemacht werden, aber kausale Beziehungen und Prozesse kommen klarer zum Vorschein. Damit liefern sie häufig neue Variablen und Konzepte, die für die weitere Theorieentwicklung von Bedeutung sind.<sup>156</sup>

Wenn nun quantitative Methoden Vorteile haben, die man bei qualitativen Herangehensweisen nicht findet, aber gleichzeitig qualitative Methoden Vorteile besitzen, die bei quantitativen Methoden nicht vorhanden sind, dann benötigt eine umfassende Analyse sinnvollerweise eine Kombination beider Ansätze (Patton und Sawicki 1993:24f.). Dementsprechend wird in dieser Arbeit ein integrativer Ansatz verfolgt. Es werden Daten erfasst, die statistische Analysen ermöglichen, aber auch qualitative Fallstudien durchgeführt. In einem ersten Schritt werden die Hypothesen anhand quantitativer Methoden überprüft. Falls diese verifiziert werden, kann von einer Dominanz systemischer Variablen ausgegangen werden. Eine quantitative Analyse kann aber immer nur generelle Aussagen machen, die nicht zwangsläufig für den Einzelfall gelten (Noelle-Neumann und Petersen Thomas 2000:58). In der Regel existieren eine Reihe von Fällen, die sich der Dominanz getesteter unabhängiger Variablen entziehen und Ausreisser darstellen. In einem zweiten Schritt werden Ausreisser identifiziert und mittels Fallstudien untersucht.

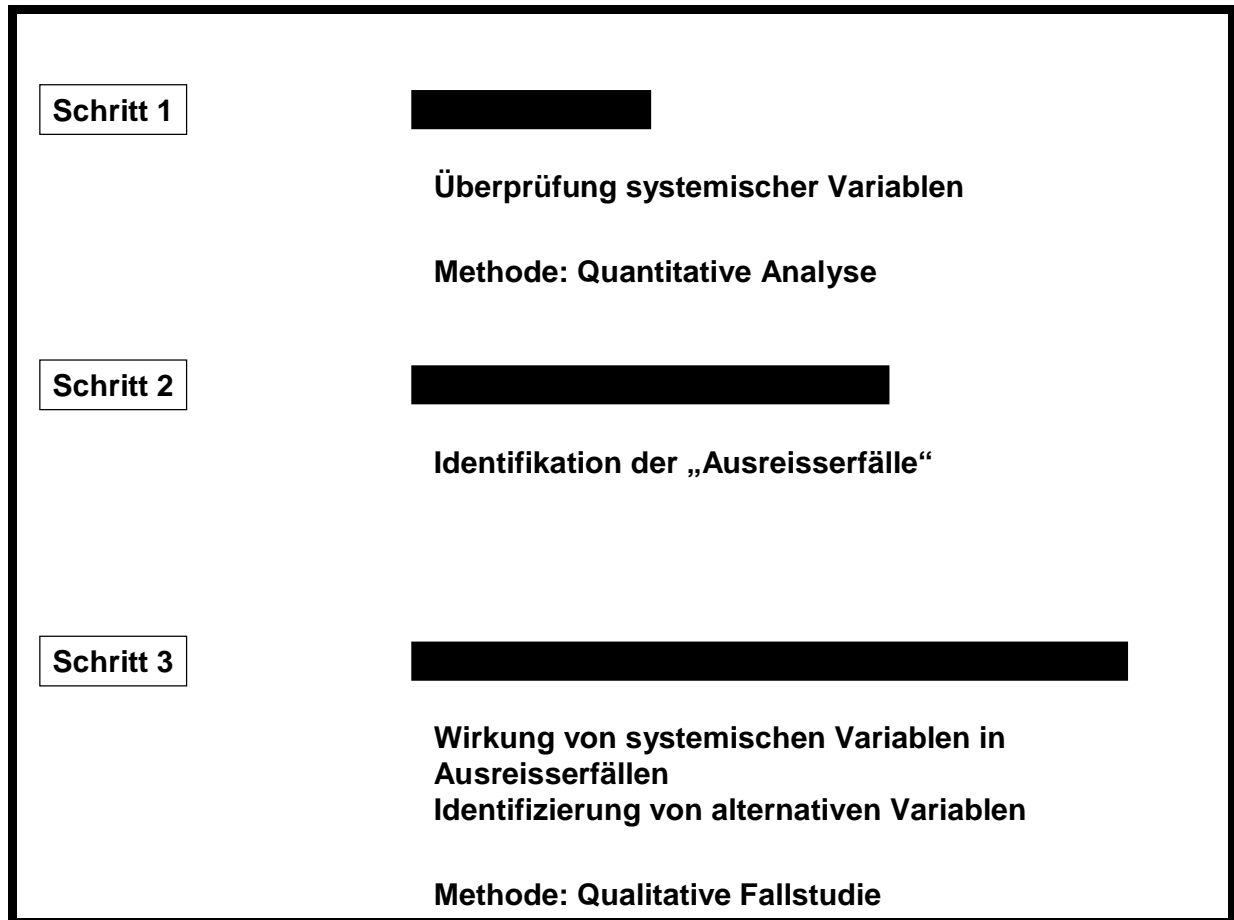
Von Interesse ist dabei insbesondere, inwieweit sie dem theoretischen Modell entsprechen, also eine deduktive Vorgehensweise. Damit einhergehend werden aber auch Hinweise auf mögliche Zusatzvariablen oder Alternativerklärungen gesucht, die das theoretische Modell ergänzen können<sup>157</sup>.

---

<sup>156</sup> Zudem knüpfen quantitative Studien häufig an qualitative Arbeit an, indem sie einfach die Fallzahl erhöhen.

<sup>157</sup> Die qualitative Untersuchung von Ausreisserfällen nachfolgend auf einer statistischen Analyse wurde beispielsweise auch von Gowa angewandt (Gowa 1994). Einen Alternative stellt die Vorgehensweise von Simmons dar, die Normalfälle auswählte und damit die quantitativen Ergebnisse mit einem Plausibilitätscheck weiter stützte (Simmons 1994).

**Abbildung 7: Methodisches Design der Studie**



## 6. Statistische Analyse von Handelskonflikten

Nachdem in den vorherigen Abschnitten der Stand der Forschung dargelegt, der Forschungsbedarf abgeleitet und eine systemische Theorie von Handelskonflikten vorgestellt wurde, beinhaltet das kommende Kapitel die erste empirische Untersuchung von Handelskonflikten. Von Interesse ist dabei, inwieweit Machtverhältnisse und Institutionen die Intensität von Handelskonflikten beeinflussen, ob der Wandel vom GATT-1947- zum WTO-DSV erfolgreich war und, im Bezug auf die theoretische Diskussion, ob die realistische oder die institutionalistische Denkweise bestätigt wird. Um diese Fragen zu beantworten, wird zuerst ein quantitatives Research Design entworfen. Anschliessend werden anhand einer deskriptiven Statistik erste Eigenschaften der Daten präsentiert und dann anhand ökonometrischer Verfahren die Hypothesen statistisch getestet.

### *6.1. Quantitatives Research Design*

#### **6.1.1. Datenbeschreibung**

Für die empirische Überprüfung wurde ein Datensatz mit 702 unter dem GATT-1947/WTO-DSV verhandelten Handelskonflikten erstellt. 438 Fälle stammen aus der GATT-1947-Ära, 264 fallen in den WTO-Zeitraum.<sup>158</sup> Abgedeckt wird sowohl die komplette GATT-1947-Periode als auch sämtliche WTO-Handelskonflikte bis ins Jahr 2001. Von 264 WTO-Fällen wurden 145 als sogenannte *Missings*, also Fälle mit fehlenden Angaben (Kohler und Kreuter 2001:15), auf der abhängigen Variable kodiert. Diese Handelskonflikte wurden zum Zeitpunkt der Datenerfassung noch in einem laufenden Streitschlichtungsverfahren verhandelt und galten als nicht beendet. Netto beinhaltet der Datensatz somit 557 abgeschlossene Handelskonflikte, eine Fallzahl, die ausreicht, um verlässliche Aussagen über statistische Zusammenhänge zu machen. Die identifizierten GATT-1947-Fälle wurden aus einem Datensatz von Marc Busch (Busch 2000) gewonnen und durch GATT-1947-DSV-

---

<sup>158</sup> Ein Problem, das mit dem neuen Streitschlichtungsmechanismus entstand, war die Behandlung von Fällen, die im GATT-1947 initiiert wurden, aber bis zum 1. Januar 1995 noch nicht beendet waren. „...für den Abschluß von Streitfällen nach dem GATT 1947 wurde ein einjähriges Fortbestehen des GATT 1947 neben der WTO („transitional co-existence“) vereinbart, im Fall von Streitigkeiten unter dem Antidumping- und dem Subventionskodex wegen deren meist komplexer Natur sogar 2 Jahre (Benedek 1998:23).

Handelskonflikten von Eric Reinhardt (Reinhardt 1996) und Robert Hudec (Hudec 1993) ergänzt. Zusätzlich wurde eine kleinere Anzahl von neu recherchierten Fällen hinzugefügt. Die WTO-Handelskonflikte, die im Vergleich zu den GATT-1947-DSV-Handelskonflikten exzellent dokumentiert sind, stammen aus der *Documents Online Database* der WTO (World Trade Organization 2004a).

Ein Handelskonflikt qualifiziert sich für den Datensatz, wenn er im GATT-1947- oder WTO-DSV verhandelt wurde. Rein bilaterale Handelskonflikte ohne Beteiligung des GATT-1947 oder der WTO wurden nicht erfasst da „...such bilateral proceedings do not invoke the GATT legal process as such“ (Hudec 1993:370).

Forscher, die mit quantitativen GATT-1947-DSV-Daten arbeiten, werden rasch mit den Schwierigkeiten der Datengewinnung konfrontiert. Informationen sind nur unsystematisch aufbereitet und erfordern die Sichtung unterschiedlicher Quellen. Dementsprechend wurde sowohl auf offizielle GATT-1947-Dokumente zurückgegriffen, wie auf Sekundärinformationen wie beispielsweise *GATT-Activities* (General Agreement on Tariffs and Trade 1970; General Agreement on Tariffs and Trade 1991; General Agreement on Tariffs and Trade 1992; General Agreement on Tariffs and Trade 1993b; General Agreement on Tariffs and Trade 1994; General Agreement on Tariffs and Trade 1996) oder *GATT Analytical Index* (Porges et al. 1994; Porges et al. 1995).<sup>159</sup>

Für die Operationalisierung der abhängigen Variablen *Intensität von Handelskonflikten* tauchten jedoch einige Besonderheiten auf, die einer kurzen Erläuterung bedürfen. Auf der Konsultationsebene wurde häufig nur der Beginn von Verhandlungen notifiziert, eine bilaterale Einigung wurde nicht immer offiziell mitgeteilt. Kenner der GATT-1947-Prozeduren gaben auf Nachfrage an, dass diese Fälle zurückgezogen oder gelöst wurden, ohne dass es für notwendig erachtet wurde, das GATT-Sekretariat zu informieren<sup>160</sup>. Im Datensatz werden folglich diese Fälle als auf der Konsultationsstufe gelöst betrachtet.

In der WTO finden wir ähnliche Problematiken. Die offiziellen WTO-Dokumente berichten trotz 277 notifizierter Verfahren<sup>161</sup> von einer relativ kleinen Anzahl beigelegter Dispute (World Trade Organization 2003). Einer der Gründe ist, dass sich eine Reihe von Handelskonflikten offiziell immer noch in der Implementationsphase befindet und die

<sup>159</sup> Selbst bei Berücksichtigung dieser alternativen Quellen ist unklar, ob alle Fälle, die jemals im Rahmen des GATT-1947-DSV behandelt wurden, identifiziert werden konnten. Aber dank der hervorragenden Arbeiten von Busch, Reinhard und Hudec konnte trotz aller Schwierigkeiten eine solide und zuverlässige Datengrundlage gesichert werden.

<sup>160</sup> Diese Information stammt aus einem persönlichen Gespräch mit Prof. Richard Senti von der ETH Zürich.

<sup>161</sup> Stand August 2003.

Umsetzung der nationalen Rechtssprechung auf sich warten lässt.<sup>162</sup> Laut DSV-Regeln haben die Streitparteien in einem Handelskonflikt aber immer die Möglichkeit, die Verabschiedung eines Zeitplanes durchzusetzen (Artikel 21). Gibt es nach Einleitung der Implementationsphase keinen Einspruch von einer der beiden Streitparteien, wird der Fall als beendet betrachtet.<sup>163</sup> Äquivalent zu den Implementationsfällen findet man zudem eine grosse Anzahl von Situationen, in denen die Streitparteien, zumindest für den gegebenen Zeitpunkt, ihr Interesse an einem laufenden Fall verlieren und folglich keine weiteren Anstrengungen zur Lösung dieser Handelskonflikte unternehmen (Hauser 2001). Inaktive Fälle dieser Sorte gehen ebenfalls als beigelegte Handelskonflikte in den Datensatz ein.

Die Analyseeinheit ist die Staatendyade. Die beiden an einem Handelskonflikt beteiligten Länder werden erfasst und einem Fall zugeordnet. Handelsstreitigkeiten, an denen mehrere Parteien beteiligt sind, werden in Dyaden aufgespalten.<sup>164</sup> Diese Vorgehensweise wird auch in vergleichbaren Studien angewandt (Busch und Reinhardt 2002a:460) und kann damit gerechtfertigt werden, dass selbst dann, wenn zwei oder mehr Staaten in einem Fall gemeinsam als Kläger in Erscheinung treten, der Ausgang des Falles nicht für beide Staaten zwangsläufig derselbe ist.<sup>165</sup> Ein weiterer zu klärender Punkt ist der Status der EU. Staaten zeichnen sich völkerrechtlich dadurch aus, dass sie über ein Staatsvolk und ein Staatsgebiet verfügen sowie Staatsgewalt ausüben (Kimminich 1993:134). Die EU beziehungsweise die EG fällt nicht unter diese Definition und wird generell als supranationale Organisation beschrieben (Kimminich 1993:135,197). 1970 wurde jedoch der EU von den Mitgliedsstaaten die ausschliessliche Aussenhandelskompetenz übertragen (Monar 2002). Vor der WTO und dem GATT-1947 tritt sie somit als ein den anderen Mitgliedsstaaten gleichgestellter Akteur auf, entsprechend wird die EG/EU in dieser Arbeit wie die anderen souveränen Nationalstaaten behandelt.

---

<sup>162</sup> Oder faktisch der entsprechende Staat nicht daran denkt ihn umzusetzen.

<sup>163</sup> Entsprechend wird der Fall kodiert.

<sup>164</sup> Es wird somit nur die dyadische Beziehung betrachtet. In einem Fall, in dem beispielsweise fünf Staaten einen sechsten Staat aufgrund derselben Sache verklagen, erhält man fünf Fälle mit fünf Dyadenpaaren.

<sup>165</sup> Dies geschah z.B. im zweiten Bananenmarktkonflikt, in dem die EU eine Einigung mit Kolumbien, Costa Rica, Nicaragua und Venezuela fand, aber Guatemala den Fall weiter eskalieren liess (Tangermann 2003a:47).



## **6.2. Operationalisierung der abhängigen Variable Intensität von Handelskonflikten**

Während in der Forschung zur Internationalen Politischen Ökonomie (IPÖ) das Thema der Intensität von Konflikten noch unterentwickelt ist, unternahm die Sicherheitspolitik schon lange grosse Anstrengungen auf diesem Gebiet. Zwar können wirtschaftliche und militärische Konflikte nicht als äquivalent betrachtet werden, aber es gibt für beide Konfliktbereiche Parallelen hinsichtlich der Einflussfaktoren und des Verlaufs. Eines der wichtigsten Vorhaben der sicherheitspolitischen Forschung stellt das oben erwähnte Correlates-of-War-Projekt dar. In ihm wurden unter anderem Daten von zwischenstaatlichen Konflikten zusammengetragen (Jones, A. und Singer 1996:166) und im *Militarized Interstate Dispute Dataset* (MID) zusammengefasst. Im MID wird zwischen drei Konfliktkategorien unterschieden. *Threats of Force*, *Displays of Force* und *Uses of Force* (Jones, A. und Singer 1996:171ff.). Diese Kategorien sind hinsichtlich ihrer Intensität geordnet und stellen somit Konfliktstufen dar (Jones, A. und Singer 1996:163). Die einzelnen Stufen wurden so definiert, dass ihnen unterschiedliche Typen von militärischen Vorfällen untergeordnet werden können. Da Handelskonflikte im DSV sehr viel strukturierter verlaufen und andere, nicht-militärische Mittel zur Durchsetzung von Interessen genutzt werden, ist eine direkte Anwendung dieser Operationalisierung für militärische Konflikte auf Handelskonflikte im DSV zwar ungeeignet, die MID Operationalisierung bietet aber mit der Erfassung militärischer Eskalation als Stufenmodell ein mögliches Beispiel für die Operationalisierung der *Intensität von Handelskonflikten*.<sup>166</sup> Das DSV steigert sich in seiner Konfliktintensität, indem es mit fortgeschrittenem Prozess Kooperationslösungen zunehmend ausschliesst. Zu Beginn des Prozesses wird durch die Bearbeitung auf der Konsultationsebene eine kooperative Lösung anvisiert. Das heisst, beide Staaten müssen einer Lösung zustimmen.<sup>167</sup> Auf der Panel/Appellate-Body-Ebene<sup>168</sup> sind sich die Staaten zumindest soweit einig, dass sie beide die Entscheidung über den Streitfall einer Drittpartei übertragen. Wird der Übertragung der Entscheidungsrechte auf eine dritte Partei, beispielsweise durch die Blockierung der Einrichtung eines Panel, der Adoption eines Panelberichtes widersprochen oder weigert sich

<sup>166</sup> Eine weitere theoretische Möglichkeit wäre, einen Konfliktindex aus verschiedenen Indikatoren zu bilden. Da aber im DSV eine Struktur der zunehmenden Konflikteskalation implizit angelegt ist, drängt sich das MID auf.

<sup>167</sup> „The priority is to settle disputes through consultations if possible“ (World Trade Organisation 2004b).

<sup>168</sup> Im Folgenden wird für die Panel/Appellate-Body-Ebene der Begriff *Panelebene* benutzt. Der Grund dafür ist, dass es im GATT-1947 kein Appellate-Body Verfahren gab und der Appellate-Body in der WTO keine eigenständige Untersuchung vor nimmt, sondern nur den Panelbericht überprüft.

ein Staat, die Panel/ Appellate-Body-Entscheidung trotz Rechtsgültigkeit zu implementieren, handelt ein Staat unilateral und der Fall erreicht damit das höchste Eskalationsniveau. Zusammengefasst lassen sich somit drei Konfliktstufen identifizieren:

Stufe 1: Konsultation – Bilaterale Phase

Stufe 2: Panel und Appellate Body – Drittparteienphase

Stufe 3: Ablehnung der Panellösung – Unilaterale Phase

Die Intensität von Handelskonflikten (In der statistischen Analyse als *intens* bezeichnet) hat drei Ausprägungen und sind von 0-2 skaliert, wobei „2“ die höchste Konfliktstufe beschreibt und „0“ die niedrigste Stufe. Der Handelskonflikt wird der höchsten Stufe zugeordnet, die er im Laufe des Konflikts erreicht. Handelskonflikte, insbesondere die im Rahmen des GATT-1947-DSV, verlaufen allerdings nicht immer idealtypisch. Insbesondere beim GATT-1947-DSV, das mehr Blockademöglichkeit und Verhandlungsverpflichtungen vorsah als das WTO-DSV, gab es zahlreiche Fälle, bei denen der Konflikt mitten in einem Panelverfahren und vor der Verabschiedung eines Panelberichts beigelegt wurde. Analog zur Vorgehensweise beim MID müssen die verschieden auftretenden Variationen im Verlauf von Handelskonflikten einer bestimmten Konfliktstufe zugeordnet werden. In der folgenden Tabelle sind die empirisch auftretenden Fallvariationen zusammengefasst und nach dem Kooperationskriterium entsprechenden Kategorien zugeteilt.

**Tabelle 4: Ausprägung der Konfliktintensität**

<b>Konfliktstufe</b>	<b>Definition</b>
<u><b>STUFE 3: Unilaterale Phase</b></u>	Alle Fälle, auf die eines der folgenden Szenarien zutrifft:
<i>Ausüben von Vergeltungsmassnahmen;</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ein Staat übt mit oder ohne Zustimmung des GATT-1947/WTO Vergeltungsmassnahmen aus.</li> <li>• Weitere Verhandlungen über eine Lösung des Konfliktes scheitern.</li> </ul>
<i>Antrag zu Vergeltungsmassnahmen</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kompensationsverhandlungen scheitern.</li> <li>• Ein Staat erhält das Recht zu Vergeltungsmaßnahmen.</li> <li>• Ein Staat beantragt Vergeltungsmaßnahmen.</li> </ul>
<i>Nichtakzeptanz eines Panel/Appellate Body /Panel/Appellate Body - Urteils/Implementation</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ein Staat blockiert die Einrichtung eines Panels (nur bei GATT-1947 möglich).</li> <li>• Ein Staat blockiert die Verabschiedung oder die Annahme des Panel-Berichts (nur bei GATT-1947 möglich); keine weiteren Schritte folgen.</li> </ul>
<i>Scheitern der Verhandlungslösung und erfolgreiche Kompensationsverhandlungen</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ein Staat blockiert die Annahme des Panel/Appellate Body-Berichts (nur bei GATT-1947 möglich); eine Lösung wird bei weiteren Verhandlungen gefunden.</li> <li>• Ein Staat erkennt den angenommenen Panel/Appellate Body-Bericht nicht an, der andere Staat unternimmt keine weiteren Schritte.</li> <li>• Ein Staat erkennt den angenommenen Panel/Appellate Body-Bericht nicht an, es wird aber eine Lösung bei weiteren Verhandlungen gefunden</li> <li>• Ein Staat erkennt den Panel/Appellate Body Bericht an, implementiert aber nicht zur Zufriedenheit des anderen Staates, der weitere Schritte einleitet, die zur Beilegung führen.</li> </ul>
<u><b>STUFE 2: Drittparteienphase</b></u>	Alle Fälle, auf die eines der folgenden Szenarien zutrifft:
<i>Einrichtung eines Panels und faktische Implementation der Panel- oder Berufungsausschuss-empfehlungen</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Einrichtung eines Panels wird beschlossen.</li> <li>• Der Bericht des Panels oder des Berufungsausschusses wird angenommen und entsprechend implementiert.</li> <li>• Implementation ist zwar fehlerhaft, aber keiner der beteiligten Staaten unternimmt weitere Schritte.</li> </ul>
<u><b>STUFE 1: Bilaterale Phase</b></u>	Alle Fälle, auf die eines der folgenden Szenarien zutrifft:
<i>Konsultation</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Staaten treten in bilaterale Konsultationen ein, welche erfolgreich enden.</li> <li>• Panel wird beantragt, aber bevor die Einsetzung eines Panels beschlossen wird, einigen sich die Konfliktparteien.</li> </ul>

### **6.2.1. Operationalisierung der unabhängigen Variablen *Dispute-Settlement-Institution und Machtverhältnisse***

Entsprechend der theoretischen Erläuterungen ist die zentrale unabhängige Variable das DSV (In der statistischen Analyse als *dsi* bezeichnet), die Streitschlichtungsinstitution des GATT-1947 und der WTO. Diese Variable ist dichotom und enthält eine „0“, wenn der Handelskonflikt im GATT-1947-DSV verhandelt wurde, die Nutzung des WTO-DSV wurde hingegen mit einer „1“ gekennzeichnet.

Um den Einfluss von Macht zu testen, wurden unterschiedliche Indikatoren gebildet. Macht wird in diesem Kontext ökonomisch definiert und bezieht sich insbesondere auf die Rolle von Staaten im Welthandel. Je höher seine Bedeutung im Welthandelssystem, desto mächtiger ist der Staat.<sup>169</sup> Die bedeutendsten Staaten des GATT-1947/WTO-Handelssystems sind die USA, die EU, Japan und Kanada. Dies lässt sich auf deren Handelsvolumen und wirtschaftliche Potenz zurückführen, berücksichtigt jedoch auch den Einfluss, dem diesen Staaten im GATT-1947/WTO-System von anderen Mitgliedern beigemessen wird. Die Besonderheit dieser Staaten im GATT-1947/WTO-DSV wird dadurch deutlich, dass sie die sogenannte Quad-Gruppe<sup>170</sup> bilden, die als die mit Abstand bedeutendste und mächtigste Allianz innerhalb von GATT-1947 und WTO angesehen wird (Jackson 1998:27). Macht wird folglich unter Berücksichtigung der Quad-Mitgliedschaft operationalisiert, dass heisst ein Staat wird als mächtiger Staat behandelt, wenn er Mitglied der Quad-Gruppe ist.

Wie schon im Theorieteil (Kapitel fünf) erläutert wurde, gibt es keinen von allen Politikwissenschaftlern akzeptierten Machtbegriff. Die Messung von Macht stellt sich stattdessen als äusserst kontrovers dar. Die Operationalisierung von Macht durch das Quad-Konzept wurde gewählt, da es im Vergleich zu anderen üblichen Machtindikatoren zwei grosse Vorteile besitzt: Erstens ist es ein sehr robuster Indikator und eine fehlende Signifikanz wäre ein deutliches Zeichen für dessen Irrelevanz. Zweitens gibt das Quad-Konzept Auskunft über die Wahrnehmung der WTO-Mitgliedsstaaten und diese ist es, die letztlich deren Handeln determiniert.

Für die empirische Überprüfung der Hypothesen wurde ein kumulativer Machtindex (In der statistischen Analyse als *quad* bezeichnet) generiert. Dieser enthält drei

---

<sup>169</sup> Militärischer Macht wird nicht berücksichtigt, da militärische Drohungen eines Staates als Druckmittel bei Handelskonflikten eine zu vernachlässigende Rolle spielen und zudem militärische Macht von ökonomischer Leistungsfähigkeit abhängt (Balaam und Veseth 1996:21).

<sup>170</sup> Abkürzung für *Quadrilaterals*.

Machtdimensionen in geordneter Reihenfolge. Die Machtfülle einer Dimension hängt von der Partizipation der Quad-Staaten ab. Eine „0“, als niedrigster Wert wird kodiert, wenn kein Quad-Staat am Handelskonflikt teilnimmt. Eine „1“ steht für die Teilnahmen eines Quad-Staates. Sind in einer Dyade beide Teilnehmer Quad-Staaten, so wird eine „2“ kodiert. Um den einzelnen Einfluss von akkumulierter Macht zu testen, werden zusätzlich zwei weitere dichotome Variablen generiert (In der statistischen Analyse als *quad1* und *quad2* bezeichnet) sowie eine dritte Variable (In der statistischen Analyse als *quad3* bezeichnet), um die Bedeutung von Machtasymmetrien zu evaluieren. In *quad1* wird ein Fall „1“ kodiert wenn beide Staaten Quad-Staaten sind (folglich starke Staaten gegen starke Staaten), der Handelskonflikt wird für alle anderen Fälle mit einer „0“ gekennzeichnet. *quad2* enthält eine „0“, wenn die Dyade keinen Quad-Staat enthält (folglich schwacher Staat gegen schwacher Staat), eine „1“ im anderen Fall. In *quad3* wird eine „1“ zugeteilt, wenn beide Staaten Quad- oder beide Staaten Nicht-Quad-Staaten sind, also Machtsymmetrie herrscht. Alle asymmetrischen Dyaden werden mit einer „0“ kodiert.

Machtverhältnisse und das DSV sind die zentralen unabhängigen Variablen in dieser Analyse. Eine Motivation für diese Studie ist es zu ergründen wie diese beiden Variablen zusammenhängen und wie gross, im Vergleich zueinander, ihre Erklärungskraft ist. Entsprechend diesem Forschungsvorhaben wurde in der quantitativen Analyse auf die Integration von weiteren Variablen verzichtet. Eine Reihe von potentiellen unabhängigen Variablen<sup>171</sup> und deren Einfluss auf die Eskalation von Handelskonflikten testete zudem der Autor in einer früheren Arbeit (Cemerin 2000), ohne eine besondere Relevanz festzustellen.

### 6.3. Statistische Analyse

Bei quantitativen Analyseverfahren ist eine angemessene statistische Methode für die Zuverlässigkeit der Ergebnisse entscheidend. Im ersten Abschnitt wird daher erläutert, warum für die Analyse der Daten ein Ordered-Logit-Verfahren und eine *Sequential Response Model* ausgewählt wurde. Der zweite Teil dieses Kapitels wird mit einer deskriptiven Darstellung der Daten eingeleitet, gefolgt von der ökonometrischen Analyse.

---

<sup>171</sup> Allianzen, Strategische Produkte, Anteil des Sektors an den Arbeitsplätzen, Anteile des Exports des anklagenden Staates in den angeklagten Staat, Offenheit (nach Sachs und Warner), Einfluss von Linksparteien, Grösse der Bevölkerung, Demokratie und *Enduring Rivalries*.

### 6.3.1. Diskussion des statistischen Verfahrens

#### *Ordered-Logit-Regression*

Je nach Dateneigenschaften stehen für die Analyse von quantitativen Daten diverse Analyseverfahren zur Verfügung. Erstes Kriterium bei der Wahl eines solchen ist das Skalenniveau der abhängigen Variablen. Eines der gängigsten Analyseverfahren in quantitativen politikwissenschaftlichen Studien sind sogenannte OLS-Regressionen die eine Intervall- oder Ratioskalierung der abhängigen Variable voraussetzen (Hoover und Donovan 1995:130). Somit „the difference or interval between data values indicate how much more or less of a variable one element possesses when compared to another element“ (Anderson, Sweeney und Williams 1993:9). Die Intensität von Handelskonflikten entspricht nicht diesen Bedingungen. Zwar sind die Kategorien geordnet, aber ihre Distanz kann nicht standardisiert werden. Variablen dieses Typs werden als ordinal skaliert bezeichnet und mit der Anwendung von OLS-Verfahren, obwohl in der Praxis fälschlicherweise häufig mit solchen analysiert (Long und Freese 2003:152), ergeben sich statistische Probleme. „Ordinary linear regression is inappropriate because of the noninterval nature of the dependent variable - the spacing of the outcome choices cannot be assumed to be uniform“ (Liao 1994:37). Dementsprechend ist es notwendig, für die Analyse der Intensität von Handelskonflikte Modelle zu benutzen, welche die spezifischen Eigenschaften von ordinalen Daten berücksichtigen. Hierzu wurden ordinale Regressionsmodelle entwickelt (Long und Freese 2003:152), die mittlerweile auch in die gängigsten Statistikanwendungen integriert wurden und mit der Wahl eines Ordered-Logit-Verfahrens in dieser Arbeit zum Einsatz kommen.

#### *Diskussion konkurrierender Verfahren*

Bei polytomen, kategorialen, abhängigen Variablen gibt es jedoch noch eine Reihe weiterer Analyseverfahren. Kategoriale Daten können auch mit Hilfe von Multinomial-Logit-Modellen und Conditional-Logit-Modellen analysiert werden. Letztere wurden allerdings aus im Folgenden dargelegten Gründen als nicht adäquat betrachtet und nicht verwendet.

Ein Multinomial-Logit-Verfahren ist für die Analyse der vorliegenden Daten nicht angemessen, da die abhängige Variable mit der sogenannten Independence-of-irrelevant alternatives-(IIA)-Annahme kollidiert. Eine Voraussetzung von Multinomial-Logit-Verfahren ist, dass die Wahrscheinlichkeiten der unterschiedlichen Wahlmöglichkeiten

unabhängig voneinander sein müssen. Das heisst, „that the odds ratios...are independent of the other alternatives“<sup>172</sup>. Die abhängige Variable zeigt aber eine sequentielle Anordnung auf. Dies heisst, die Wahlmöglichkeit auf jeder Eskalationsstufe hängt von der Eskalationsentscheidung in der vorherigen Stufe ab. Ein weiteres Argument gegen die Anwendung eines Multinomial-Logit-Verfahrens ist, dass wertvolle Informationen verloren gehen würden, da ein Multinomial-Logit-Verfahren die ordinale Natur der abhängigen Variable *Intensität des Handelskonfliktes* nicht berücksichtigen würde (Kennedy 1994:232).

Eine spezielle Art des Multinomial-Logit-Verfahren stellt das Conditional Logit Verfahren dar (McFadden 1974). Das Conditional Logit Model geht davon aus, dass es zwei unterschiedliche Typen von unabhängigen Variablen gibt. „[V]ariables that are invariant to response categories. Demographic variables such as one's age, racial and ethnic background, and sex, and socioeconomic variables such as education, income and occupation do not vary according to the response category chosen by the individual; they vary only across individuals. Another type of explanatory variables is choice specific; the variable take on different values dependent on the response category, even for the same individual“ (Liao 1994:59) Im Falle von entscheidungsspezifischen Variablen im Modell ist es schwer möglich relevante Aussagen über das individuelle Entscheidungsverhalten zu machen. „When the model of choice behavior under examination depends on unobserved characteristics in the population, the testable implications of the individual choice model are obscured“ (McFadden 1974:106). Gegen die Anwendung eines Conditional Logit Verfahrens bei der Analyse von Handelskonflikten sprechen zwei Punkte. Erstens, handelt es sich hier um ein gemischtes Modell, bei dem entscheidungsspezifische, aber auch individuenspezifische Merkmale eine Rolle spielen, die Streitparteien werden die Kosten für die Eskalation des Handelskonfliktes in ihre jeweiligen individuellen Überlegungen einbeziehen. Ein weiteres Problem besteht darin, dass, wie beim Multinomial-Logit-Verfahren, das *Conditional Choice* bei multinominalen ungeordneten Variablen angewandt wird (Liao 1994:59) und daher die Informationen, die in ordinalen abhängigen Variablen vorhanden sind, nur ungenügend verarbeitet.

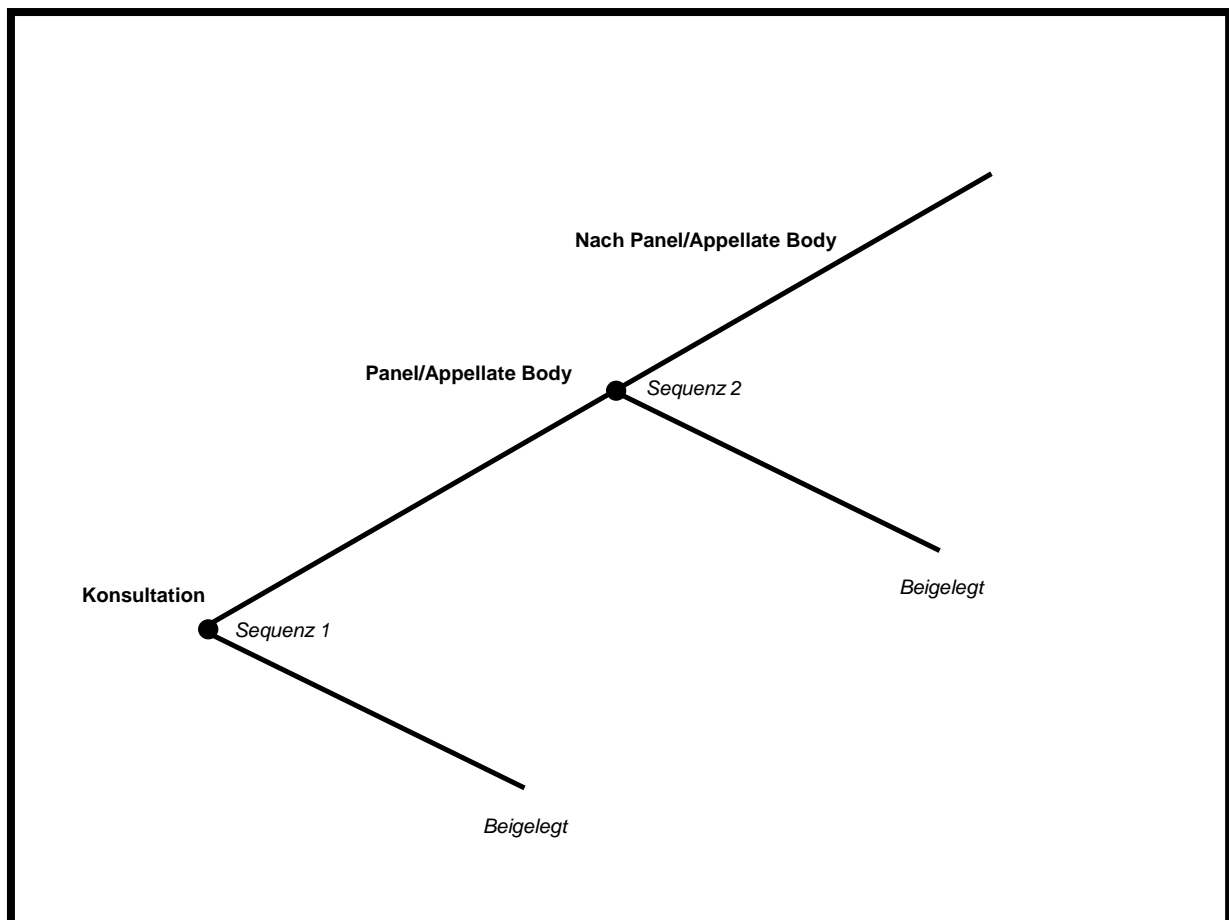
---

<sup>172</sup> Für eine weitere Erklärung der IIA-Annahme siehe Kennedy (1994:231).

### ***Sequential Response Model***

Neben der ordinalen Anordnung der *Intensität von Handelskonflikten* ist vor allem, wie schon erwähnt, deren sequentielle Anordnung Charakteristisch. Das heisst, eine Konfliktdyade muss, um bis zur letzten Stufe zu kommen, alle vorangegangenen Stufen durchlaufen haben. Auf jeder Stufe haben die Konfliktparteien die Möglichkeit, entweder den Fall beizulegen oder eine Stufe weiter zu eskalieren (siehe Abbildung 8).

**Abbildung 8: Sequentielle Struktur von Handelskonflikten**

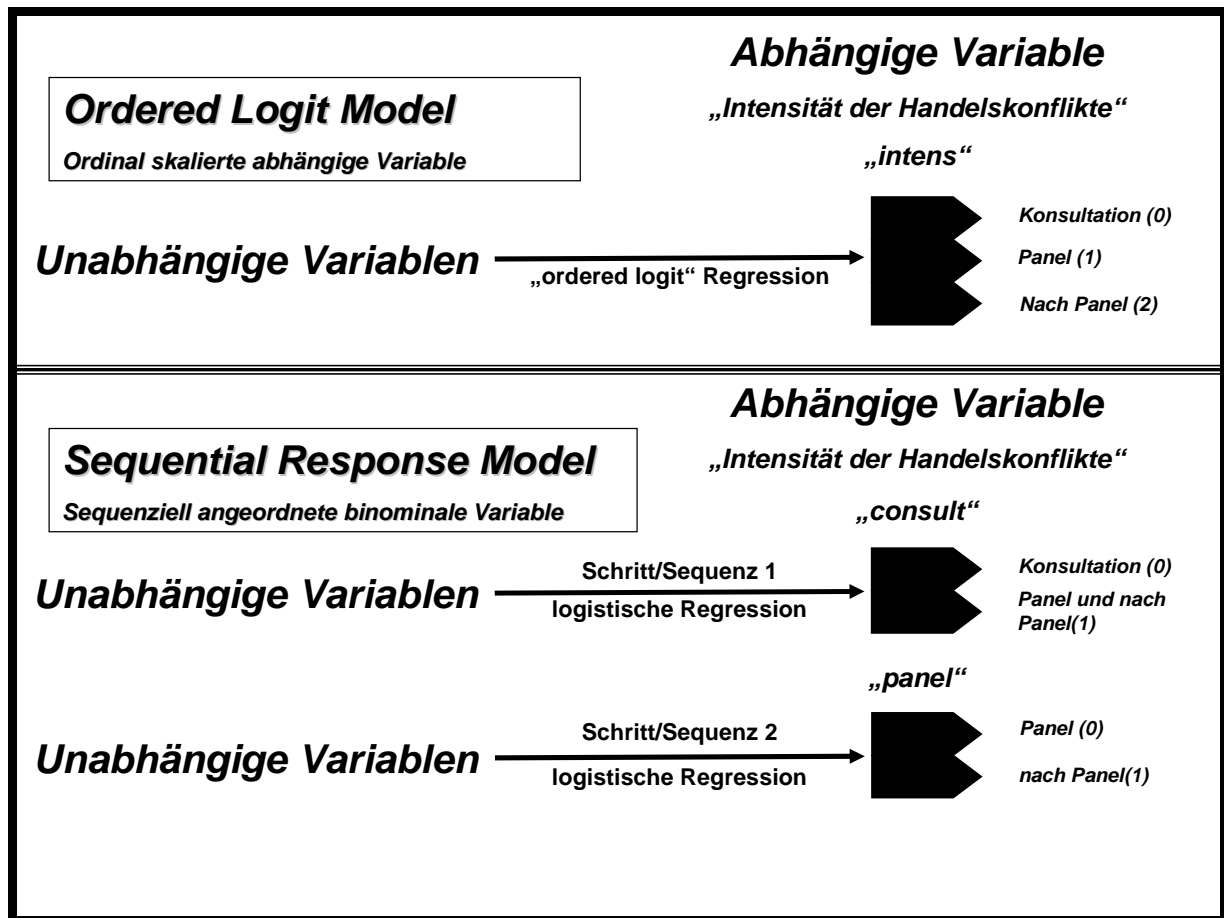


Bei dieser Anordnung der Kategorien empfiehlt es sich ein sogenanntes *Sequential Response Model* anzuwenden. Das *Sequential Response Model* besteht aus einer Reihe von binären Modellen, die Stufenförmig angeordnet sind (Liao 1994:29). Die unterschiedlichen Stufen werden anhand einer logistischen Regression analysiert und die Einflüsse der Variablen auf den unterschiedlichen Stufen in ein Gesamtmodell zusammengefasst (Maddala 1983:49). Neben der Erfassung der sequentiellen Natur der abhängigen Variable hat das *Sequential*



*Response Model* gegenüber dem Ordered-Logit-Verfahren noch einen weiteren Vorteil. Eine Grundvoraussetzung für das Ordered-Logit-Modell ist, dass der Effekt der unabhängigen Variablen auf die abhängige Variable auf allen Stufen gleich sein muss; ist dies nicht der Fall wird meist kein Zusammenhang sichtbar. Für ein *Sequential Response Model* ist dies keine Voraussetzung und es ist dabei auf ordinal als auch auf nicht-ordinal skalierte abhängige Variablen anwendbar (Maddala 1983:49ff.). Entsprechend dieser Vorgaben wird das Ordered-Logit-Verfahren insbesondere für die Analyse der abhängigen Variablen *intens* genutzt, da diese ordinal skaliert ist und drei Ausprägungen besitzt. Das *Sequential Response Model* erfordert ein zweistufiges Vorgehen. In dieser Analyse besteht es aus einer logistischen Regression der Panel-Stufe (Variable *panel*) und der Konsultationsstufe (Variable *consult*). Da sich somit Ordered-Logit- und Sequential-Response-Verfahren ergänzen, stellen sie eine adäquate Analyse der *Intensität von Handelskonflikten* sicher.

Abbildung 9: Methodische Vorgehensweise – Ordered-Logit-Regression und *Sequential Response Model*

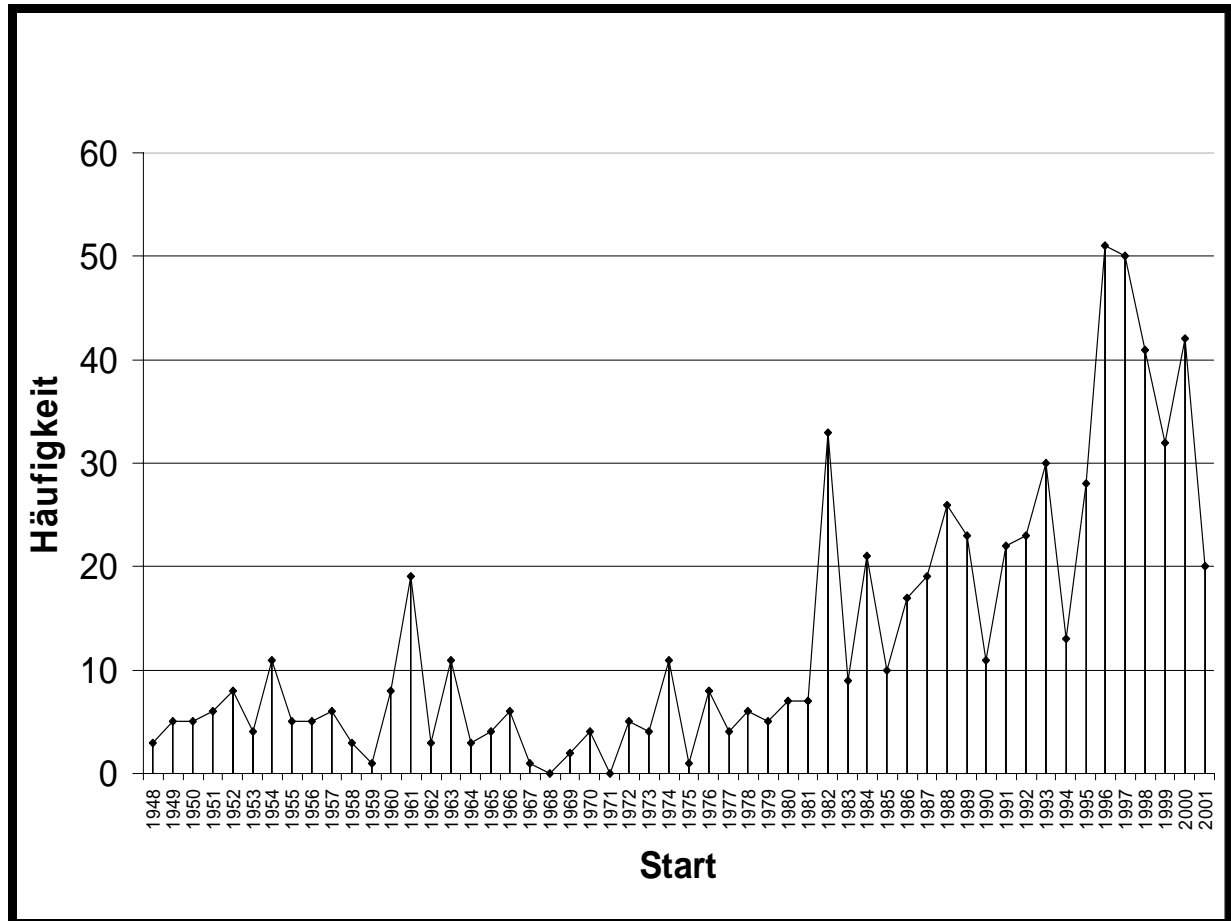


### 6.3.2. Die deskriptive Statistik von Handelskonflikten

Nach der Festlegung der Analyseverfahren werden im folgenden Abschnitt erste Ergebnisse der Datenanalyse präsentiert. Ein erster Blick auf die Verteilung von Handelskonflikten über Zeit bestätigt bestehende Befunde. Die höchste Anzahl und das stärkste Wachstum von Handelskonflikten lassen sich in den 1980er und 1990er Jahren feststellen. Im Zeitraum davor zeigen sich die Werte stabil und vergleichsweise niedrig. Fokussiert man allein auf die WTO, ist im Zuge ihrer Gründung ein deutlicher Anstieg von Handelskonflikten zu verzeichnen. Wie schon angesprochen interpretieren Wissenschaftler diese Entwicklung unterschiedlich. Manche sehen es als Beweis für das neu gewonnene Vertrauen der Mitgliedsländer in die Institution. Die Mitgliedsländer nutzen das DSV häufiger und suchen seltener nach Lösungsmöglichkeiten ausserhalb des Systems. Andere Wissenschaftler sehen den Anstieg

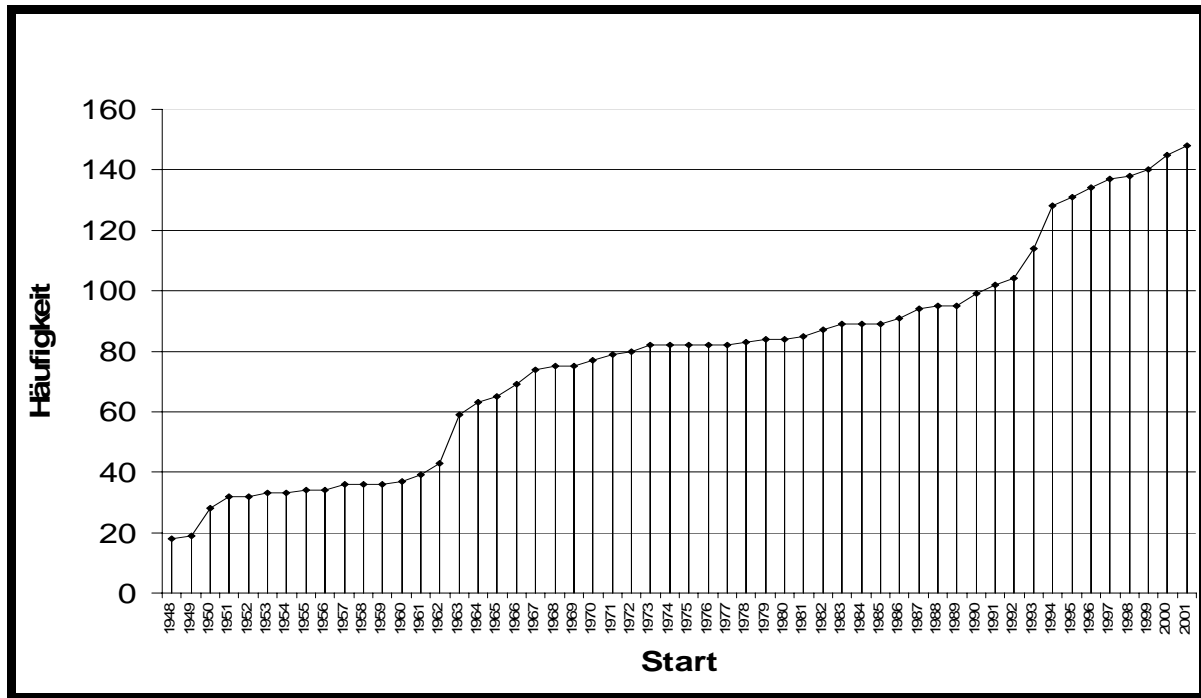
lediglich als Folge der zunehmenden Mitgliederzahl (siehe Abbildung 11)<sup>173</sup> und dem wachsenden Welthandelsvolumen (siehe Abbildung 12) (Reinhardt 1999).

Abbildung 10: Anzahl der Handelskonflikte – Häufigkeitsverteilung



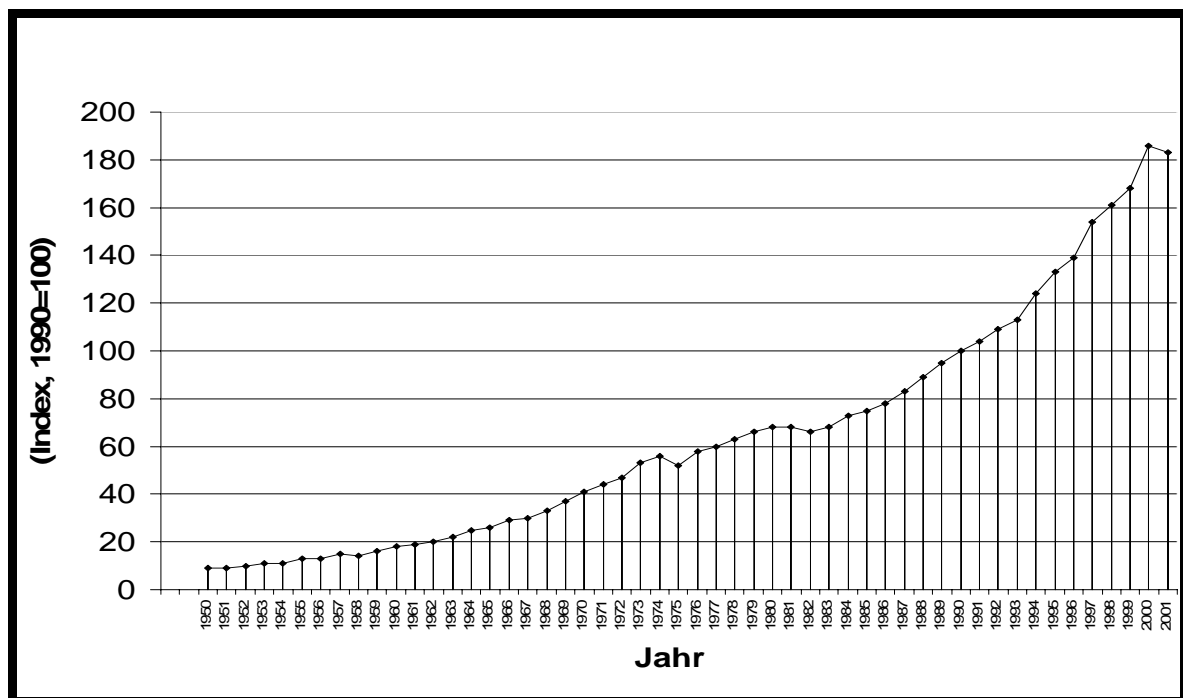
<sup>173</sup> In den WTO-Angaben wird als Eintrittsdatum der GATT-1947-Mitglieder in die WTO das Jahr 1995 genannt (World Trade Organisation 2004a). Da die WTO aber der Nachfolger des GATT-1947 ist, kann hier kaum von Neueintritten gesprochen werden. Staaten, die schon Mitglied von GATT-1947 waren sind folglich in der Abbildung 11 nicht als Neumitglieder der WTO erfasst.

Abbildung 11: Anzahl der Mitgliedsstaaten



Quelle (World Trade Organisation 2004a)

Abbildung 12: Exportvolumen Welthandel (1950-2001)



Quelle: World Trade Organization (2004a)

Betrachtet man die Verteilung der abhängigen Variablen *Intensität von Handelskonflikten*, lässt sich eine Mehrheit von wenig intensiven, auf der Konsultationsstufe beigelegten Handelskonflikten erkennen (49 Prozent). Auf der Panelebene beenden die Mitgliedsländer Handelskonflikte am zweithäufigsten (28 Prozent). 22 Prozent der Fälle erreichen die höchste Konfliktintensität und eskalieren nach Ergehen der Panelempfehlungen.

Um einem ersten Eindruck vom Einfluss des neuen DSV zu gewinnen, wurde auch die Verteilung abhängig vom institutionellen Arrangement ermittelt. Dazu wurde der Datensatz in einen GATT-1947-DSV- und einen WTO-DSV-Sub-Datensatz aufgeteilt. Wie in Abbildung 14 dargestellt, wurden im GATT-1947-DSV die meisten Fälle in der Konsultationsphase beigelegt. Es wird aber auch deutlich, dass die relative Mehrheit der übrigen Handelskonflikte nach Ergehen einer Panelempfehlung weiter eskalierte.

**Abbildung 13: Intensität der Handelskonflikte – Häufigkeit**

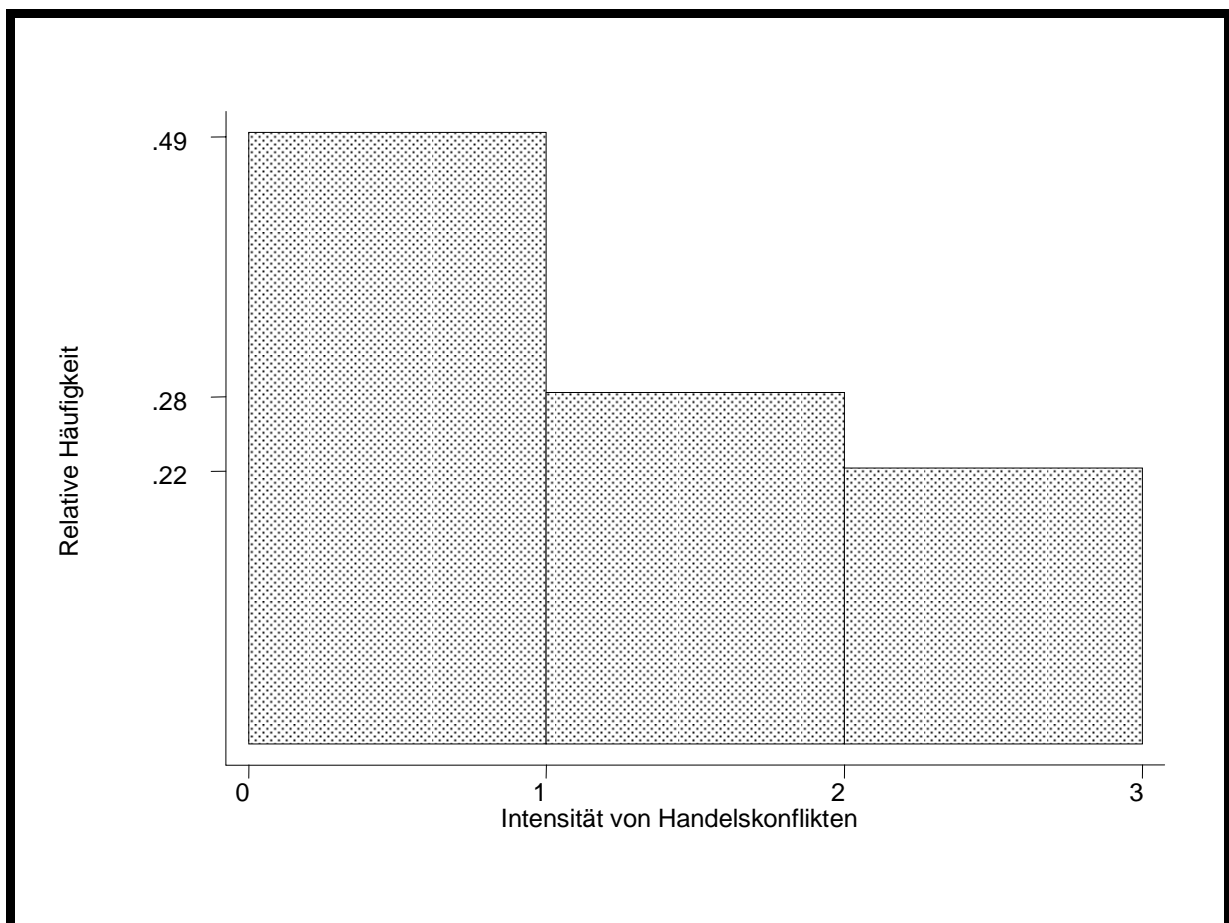
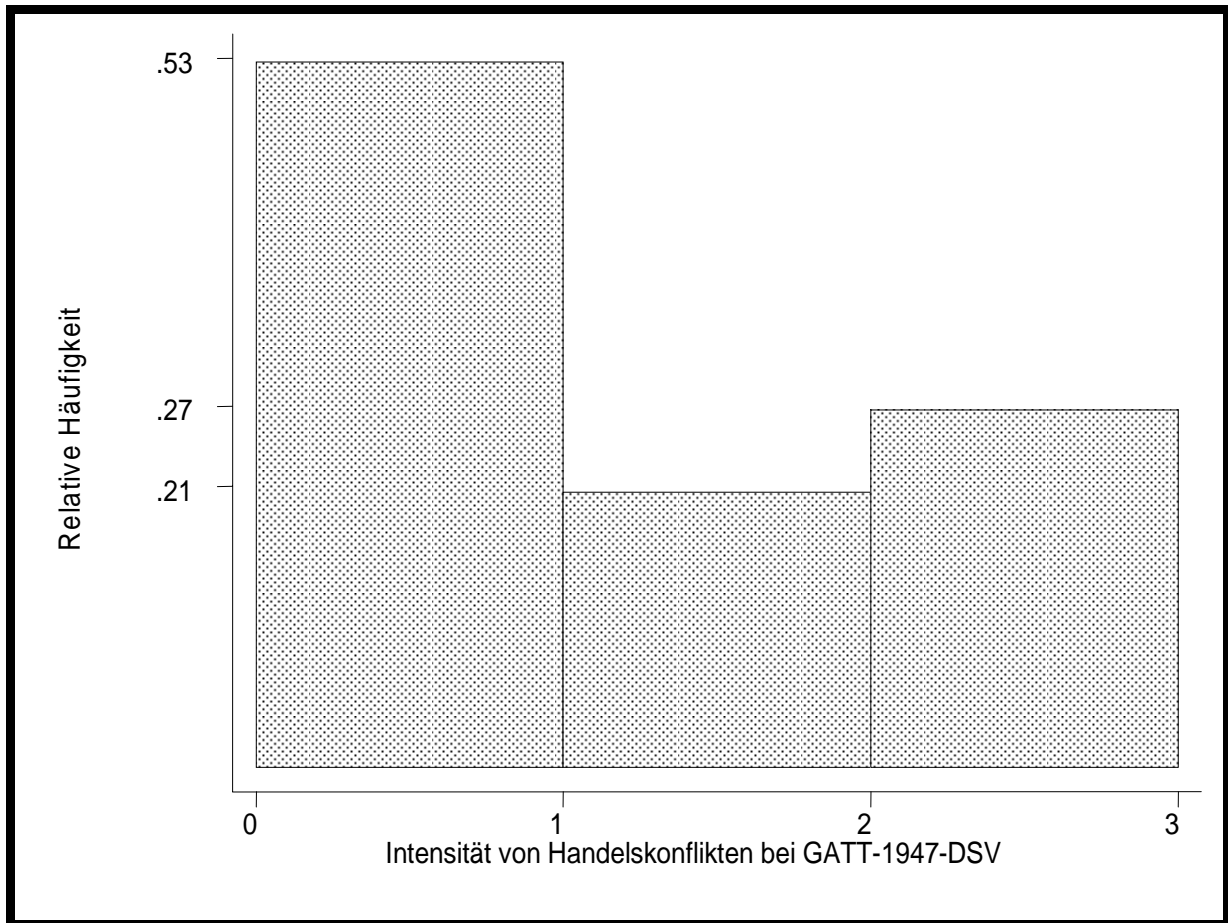


Abbildung 14: Intensität der Handelskonflikte bei GATT-1947-DSV



Bei den WTO-Fällen ergibt sich ein anderes Bild (Abbildung 15). Die absolute Mehrheit der Fälle endet auf der Panelebene und nur ein kleiner Teil wird nach Ergehen einer Panelempfehlung weiter vorangetrieben.

Eine Überprüfung der Länderbeteiligung an Handelskonflikten zeigt die besondere Rolle von Quads in Handelskonflikten. Die deutliche Mehrheit von 450 Handelskonflikten (80,79 Prozent), ausgehend von 557 Fällen, fand unter Beteiligung eines Quad-Staates statt. In nur 107 Fällen (19,21 Prozent) war kein Quad-Staat beteiligt. Wenige Abweichungen ergeben sich, wenn man unter Abhängigkeit von GATT-1947 oder der WTO analysiert. Der Anteil der Fälle mit Quad-Beteiligung sind bei GATT-1947 rund fünf Prozent geringer als bei WTO-Fällen.

Abbildung 15: Intensität der Handelskonflikte bei WTO-DSV

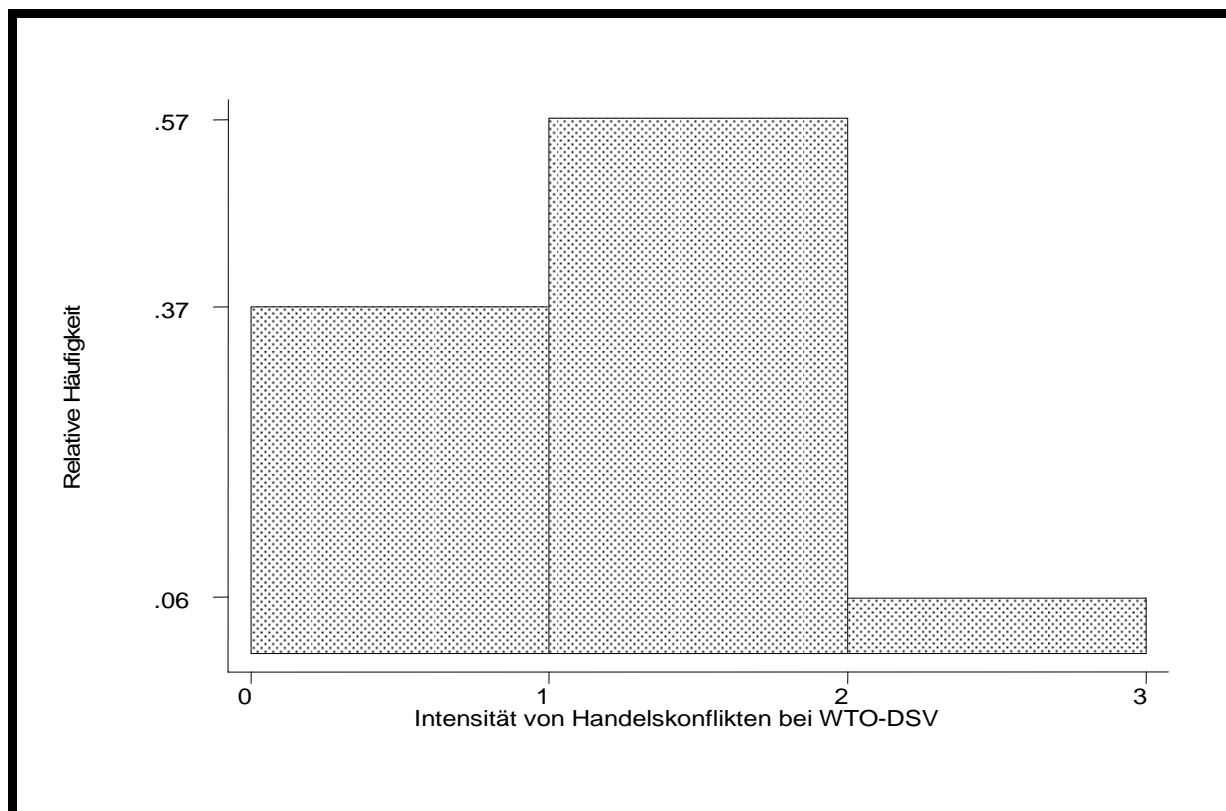
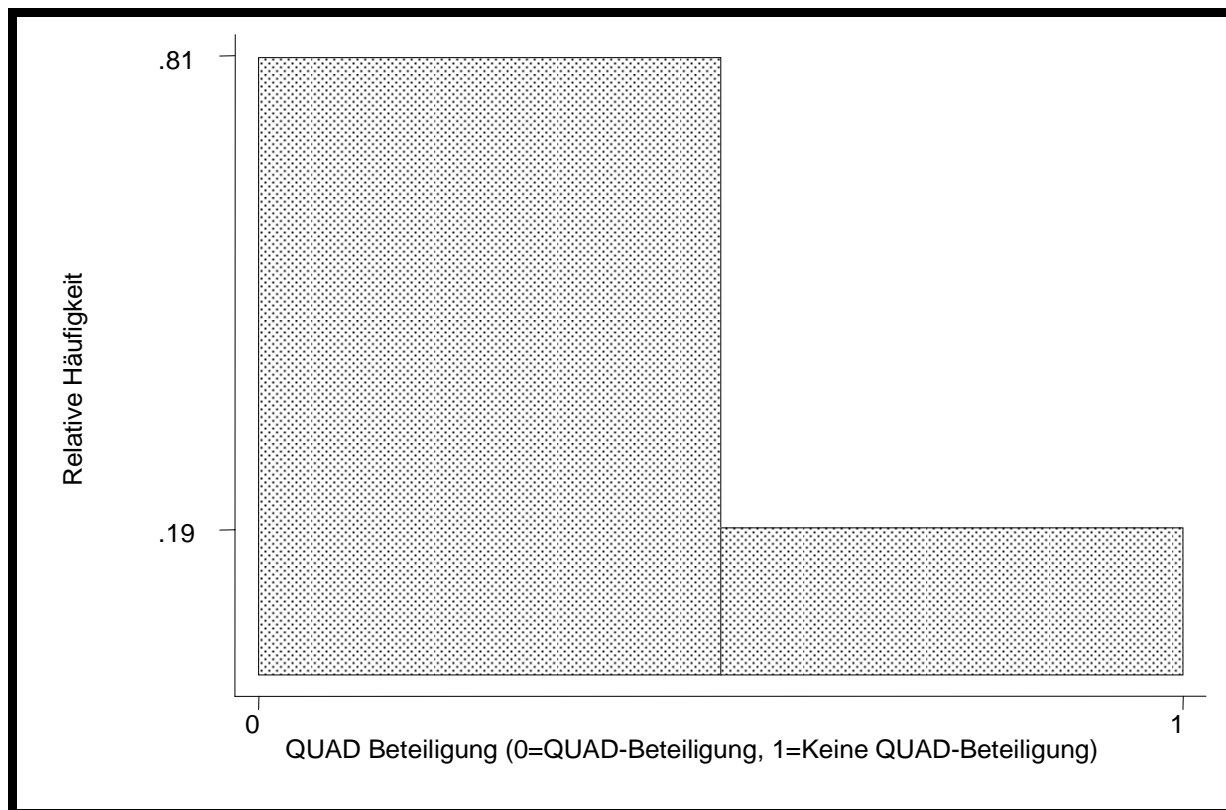


Abbildung 16: Quad-Beteiligung und Handelskonflikte



### 6.3.3. Ökonometrische Analyse – GATT-1947/WTO-Dispute-Settlement-System und die Intensität von Handelskonflikten<sup>174</sup>

Ein erster statistischer Test zur Prüfung des Einflusses von Institutionen auf die Intensität von Handelskonflikten erbringt enttäuschende Ergebnisse. Das Ordered-Logit-Modell (Modell 1) zeigt keine Signifikanz für den Einfluss des DSV (dsi) auf die abhängige Variable (intens). Dieses Ergebnis bestätigt den Eindruck, den Marc Busch bei seiner Untersuchung der Reform des Dispute-Settlement-Systems von 1989 gewann (Busch 2000). Es scheint somit pessimistischen Vorhersagen zum Erfolg des neuen institutionellen Designs Recht zu geben. Ein Grund für die fehlende Signifikanz des Modells kann jedoch auch darin bestehen, dass sich die Akteure nicht durchgehend gleich verhalten, sondern während des DSV ihre Strategie hinsichtlich der Eskalation oder Deeskalation des Falles ändern.

Um diese Frage zu klären, ist ein genauerer Blick auf die einzelnen Dimensionen der Eskalationsvariablen sinnvoll. Mit dem *Sequential Response Model* wird die Untersuchung des Akteursverhaltens vorgenommen und der Fokus auf die Konsultationsstufe als einleitende Dimension und die Panelstufe als zweite Dimension der abhängigen Variablen *intens* gerichtet. In einem ersten Schritt werden die nach der Konsultationsstufe weiter eskalierten Fälle zusammengelegt. Auf diese Weise wird eine binominale Variable (consult) generiert, die den Wert „0“ annimmt, wenn der Fall auf der Konsultationsstufe gelöst wurde und den Wert „1“, wenn der Fall nach der Konsultation eskaliert. Aufgrund der Binominalität der abhängigen Variable wird für diesen ersten Schritt des *Sequential Response Model* eine Logit-Regression gerechnet. Das Resultat (Modell 2) zeigt einen starken Einfluss des institutionellen Arrangements (dsi) auf die Eskalation der Handelskonflikte in der Konsultationsphase (consult). Der Einfluss der unabhängigen Variablen ist deutlich signifikant und der Koeffizient lässt auf eine höhere Eskalationswahrscheinlichkeit schließen, wenn der Fall unter dem WTO-DSV verhandelt wird. Dieses Ergebnis steht in direktem Widerspruch zur theoretisch begründeten Hypothese. Ausgehend von dieser Perspektive erscheint das neue DSV als erstaunlich kontraproduktiv und berücksichtigt man die Absichten, die mit der Gründung der WTO einhergingen, enttäuschen die Ergebnisse.

---

<sup>174</sup> Eine ausführliche tabellarische Zusammenfassung der Ergebnisse und der Struktur der Analyse findet sich in Anhang A.



Zur Vervollständigung des *Sequential Response Model* stehen nun die Fälle im Vordergrund, die nicht in der Konsultationsstufe, sondern im oder nach dem Panelverfahren beendet werden. Fälle, die auf der Konsultationsebene verbleiben, werden ignoriert und aus dem Datensatz entfernt. Übrig bleibt eine dichotome Variable (panel) mit den Ausprägungen „0“, wenn der Fall auf der Panel-Stufe beendet wurde, und der Ausprägung „1“, wenn der Fall weiter eskaliert. Wiederum wurde eine Logit-Regression durchgeführt (Modell 3) und im Unterschied zu der vorherigen Analyse zeigt der signifikante Koeffizient den vorhergesagten negativen Effekt. Das heisst, hat einmal ein Fall das Panel erreicht, ist die Wahrscheinlichkeit einer weiteren Eskalation bei WTO-Fällen geringer als bei GATT-1947-Fällen.

**Tabelle 5: Zusammenhang zwischen DSV und Konfliktintensität**

	Modell 1 <i>intens</i>	Modell 2 <i>consult</i>	Modell 3 <i>panel</i>
Dispute-Settlement-Verfahren			
<i>dsi</i>	.053 (.181)	.643 (.213)**	-2.536 (.421)***
N	577	577	577
Pseudo R <sup>2</sup>	0.0001	0.0122	0.1470
P-Wert	0.771	0.002	0.000

\* $p < .1$ . \*\* $p < .05$ . \*\*\* $p < .001$ .

1. Wert=Koeffizient

2. Wert in Klammern=Standardfehler

Koeffizient und Standardfehler auf

dritte Stelle gerundet

## Fazit

Betrachtet man das Bild, das sich durch die ersten statistischen Analysen abzeichnet, entsteht zu Anfang der Eindruck, dass Institutionen bei Handelskonflikten keine Rolle spielen. Die differenziertere Analyse durch das *Sequential Response Model* enthüllt jedoch, dass Akteure sehr wohl auf veränderte institutionelle Rahmenbedingungen reagieren. Allerdings verhalten sich Staaten nicht auf allen Konfliktebenen identisch, sondern agieren strategisch und variabel. Auf der Konsultationsebene bewegen sich die Akteure entgegen der vorhergesagten Richtung. Das neue Dispute-Settlement-System erhöht auf der Konsultationsstufe die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation, verringert aber gleichzeitig diese Wahrscheinlichkeit,

nachdem die Staaten den Handelskonflikt bis auf die Panelebene vorangetrieben haben. Der institutionelle Wechsel hat damit keinen einheitlichen, alle Sequenzen umfassenden Effekt, aber er ändert die Akteursstrategie auf den spezifischen Ebenen. Diese konträren Verhaltensweisen neutralisieren sich in der Ordered-Logit-Regression, da in diesem Model sowohl die Konsultationsstufe als auch die Panelstufe integriert sind. Die Folge ist, dass sich hier kein einheitliches Muster nachweisen lässt. Werden die dargelegten Befunde auf die Diskussion über Regel- und Verhandlungsorientierung im Welthandelssystem bezogen, kann argumentiert werden, dass Staaten zwar weiterhin eine Vielzahl von Konflikten über den Verhandlungsweg lösen, allerdings motiviert die neue Institution die Mitgliedsländer zunehmend dazu, Handelskonflikte auf der Grundlage von vereinbarten Regeln sowie unter Aufsicht einer Drittpartei beizulegen.

#### **6.3.4. Ökonometrische Analyse – Macht, GATT-1947/WTO-Dispute-Settlement-System und die Intensität von Handelskonflikten**

Es wurde bereits gezeigt, dass Macht in der politischen Ökonomie von Handelskonflikten eine wesentliche Rolle spielt. Gleichzeitig dreht sich ein Grossteil der wissenschaftlichen Diskussion bei GATT-1947/WTO-DSV um die Frage einer institutionellen Macht- oder Regelerorientierung. Um den Einfluss des GATT-1947/WTO-DSV auf die Intensität von Handelskonflikten zu evaluieren, ist es daher notwendig, einen genaueren Blick auf die Beziehung von Macht und DSV zu werfen. Zu Beginn dieses Abschnitts wird der Einfluss des in einer Dyade vorherrschenden Machtvolumens auf die Intensität von Handelskonflikten untersucht. Dazu werden die drei vorgestellten Machtvariablen und deren kausale Beziehung zur Intensität von Handelskonflikten getestet.

##### ***Akkumulation von Macht***

Wie bei der vorhergehenden Analyse wird durch die Ordered-Logit-Regression der Einfluss der unabhängigen Variable, in diesem Fall die zunehmender Quad-Beteiligung (*quad*), auf die Intensität von Handelskonflikten (*intens*) getestet. Die unabhängige Variable *quad* ist ordinal skaliert und wird mit einer „0“ kodiert, wenn kein Quad-Staat in der Dyade enthalten ist (minimales Machtvolumen), und mit einer „1“, wenn ein Quad-Staat am Handelskonflikt

beteiligt ist. Eine „2“ kennzeichnet das maximale Machtvolumen, wenn beide Konfliktparteien Quad-Staaten sind. Nach der Ordered-Logit-Analyse werden mit Hilfe von Logit Regressionen die einzelnen Konfliktstufen anhand eines *Sequential Response Model* durchleuchtet.

Das Modell (Modell 4) mit der abhängigen Variablen *Intensität von Handelskonflikten* (intens) und der zunehmenden Machttakkumulation (quad) als unabhängiger Variablen zeigt keinen signifikanten Zusammenhang. Wird jedoch der Zeitraum analysiert, in der die EU die Aussenhandelskompetenz der Mitgliedsländer wahrnimmt<sup>175</sup>, kann ein signifikanter Effekt nachgewiesen werden. Dies lässt schliessen, dass die zunehmende Quad-Beteiligung in der Zeit nach 1970 einen eskalierenden Einfluss auf Handelskonflikte hat.

Die weitere Analyse im *Sequential Response Model* enthüllt auf der Konsultationsstufe eine steigende Eskalationswahrscheinlichkeit, je mehr Quads in den Konflikt involviert sind (Modell 4.1.). Nach Erreichen der Panelstufe verringert sich die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation (Modell 4.2). Zusammengefasst zeigt dies, dass es die Staaten vorziehen, bei zunehmender Macht in der Dyade ihre Dispute eher durch das Panel als in Konsultationen zu lösen.

---

<sup>175</sup> Seit 1970 ist die EU mit den vollständigen und unwiderruflichen handelspolitischen Kompetenzen der EG-Mitgliedsstaaten ausgestattet (Christen 2002).

**Tabelle 6: Zusammenhang zwischen Machtverhältnissen und Konfliktintensität**

Teil 1	Modell 4 <i>intens</i>	Modell 4.1 <i>consult</i>	Modell 4.2 <i>panel</i>	Modell 5.1 <i>intens</i>	Modell 5.2 <i>intens</i>	Modell 5.3 <i>intens</i>
Macht						
<i>Quad</i>	.150 (.117)	.260 (.124)**	-.351 (.171)**			
<i>quad1</i>				.393 (.172)**		
<i>quad2</i>					.107 (.208)	
<i>quad3</i>						-.406 (.160)**
N	577	577	228	577	577	577
P-Wert	0.201	0.036	0.040	0.023	0.608	0.011

\* $p < .1$ . \*\* $p < .05$ . \*\*\* $p < .001$ .

1. Wert=Koeffizient

2. Wert in Klammern=Standardfehler

Koeffizient und Standardfehler auf

dritte Stelle gerundet

Teil 2	Modell 5.1.1 <i>consult</i>	Modell 5.2.1 <i>consult</i>	Modell 5.3.1 <i>consult</i>	Modell 5.1.2 <i>panel</i>	Modell 5.2.2 <i>panel</i>	Modell 5.2.3 <i>panel</i>
Macht						
<i>Quad</i>						
<i>quad1</i>	-.507 (.188)**			-.170 (.254)		
<i>quad2</i>		-.101 (.215)			.875 (.315)**	
<i>quad3</i>			-.369 (.170)**			-.351 (.242)
N	577	577	577	282	282	282
P-Wert	0.007	0.640	0.030	0.503	0.005	0.147

\* $p < .1$ . \*\* $p < .05$ . \*\*\* $p < .001$ .

1. Wert=Koeffizient

2. Wert in Klammern=Standardfehler

Koeffizient und Standardfehler auf

dritte Stelle gerundet

**Tabelle 7: Testvorgehen ökonometrische Analyse – Übersicht**

Modell	UV <sup>176</sup>	Kodierung	AV <sup>177</sup>	Kodierung	Datensatz
1	dsi	GATT=1; WTO 1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	GATT/WTO
2	dsi	GATT=1; WTO 1	consult	Konsultation=0; Panel=1	GATT/WTO
3	dsi	GATT=1; WTO 1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	GATT/WTO
4	quad	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1; Quad vs Quad=2	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	GATT/WTO
4.1.	quad	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1; Quad vs Quad=2	consult	Konsultation=0; Panel=1	GATT/WTO
4.2.	quad	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1; Quad vs Quad=2	panel	Panel=1; Nach Panel=2	GATT/WTO
5.1.	quad1	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Quad=1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	GATT/WTO
5.1.1.	quad1	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Quad=1	consult	Konsultation=0; Panel=1	GATT/WTO
5.1.2.	quad1	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Quad=1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	GATT/WTO
5.2.	quad2	Machtakkumulation: Quad vs Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	GATT/WTO
5.2.1.	quad2	Machtakkumulation: Quad vs Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=1	consult	Konsultation=0; Panel=1	GATT/WTO
5.2.2.	quad2	Machtakkumulation: Quad vs Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	GATT/WTO
5.3.	quad3	Machtsymmetrie/asymmetrie: Quad vs Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	GATT/WTO
5.3.1.	quad3	Machtsymmetrie/asymmetrie: Quad vs Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1	consult	Konsultation=0; Panel=1	GATT/WTO
5.3.2.	quad3	Machtsymmetrie/asymmetrie: Quad vs Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	GATT/WTO
6	quad	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1; Quad vs Quad=2	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	GATT
6.1.	quad	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1; Quad vs Quad=2	consult	Konsultation=0; Panel=1	GATT
6.2.	quad	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1; Quad vs Quad=2	panel	Panel=1; Nach Panel=2	GATT
7.1.	quad1	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Quad=1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	GATT
7.1.1.	quad1	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Quad=1	consult	Konsultation=0; Panel=1	GATT
7.1.2.	quad1	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Quad=1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	GATT
7.2.	quad2	Machtakkumulation: Quad vs Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	GATT
7.2.1.	quad2	Machtakkumulation: Quad vs Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=1	consult	Konsultation=0; Panel=1	GATT
7.2.2.	quad2	Machtakkumulation: Quad vs Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	GATT
7.3.	quad3	Machtsymmetrie/asymmetrie: Quad vs Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	GATT
7.3.1.	quad3	Machtsymmetrie/asymmetrie: Quad vs Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1	consult	Konsultation=0; Panel=1	GATT
7.3.2.	quad3	Machtsymmetrie/asymmetrie: Quad vs Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	GATT
8	quad	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1; Quad vs Quad=2	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	WTO
8.1.	quad	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1; Quad vs Quad=2	consult	Konsultation=0; Panel=1	WTO

<sup>176</sup> Unabhängige Variable

<sup>177</sup> Abhängige Variable

8.2.	quad	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1; Quad vs Quad=2	panel	Panel=1; Nach Panel=2	WTO
9.1.	quad1	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Quad=1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	WTO
9.1.1.	quad1	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Quad=1	consult	Konsultation=0; Panel=1	WTO
9.1.2.	quad1	Machtakkumulation: Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Quad=1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	WTO
9.2.	quad2	Machtakkumulation: Quad vs Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	WTO
9.2.1.	quad2	Machtakkumulation: Quad vs Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=1	consult	Konsultation=0; Panel=1	WTO
9.2.2.	quad2	Machtakkumulation: Quad vs Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	WTO
9.3.	quad3	Machtsymmetrie/asymmetrie: Quad vs Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1	intens	Konsultation=0; Panel=1; Nach Panel 2	WTO
9.3.1.	quad3	Machtsymmetrie/asymmetrie: Quad vs Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1	consult	Konsultation=0; Panel=1	WTO
9.3.2.	quad3	Machtsymmetrie/asymmetrie: Quad vs Quad=0; Nicht-Quad vs Nicht-Quad=0; Quad vs Nicht-Quad=1	panel	Panel=1; Nach Panel=2	WTO

Um das Ergebnis dieses Tests abzusichern, wird in einem zweiten Schritt eine binominale Variable generiert (*quad1*), bei der Fälle mit einer „1“ kodiert werden, wenn in einer Dyade beide Staaten Quad-Staaten sind. Die restlichen Kombinationen werden mit einer „0“ versehen. Das Ordered-Logit-Modell, in dem die abhängige Variable (*intens*) drei Ausprägungen hat, ist nicht signifikant (Modell 5.1.) und hat einen positiven Koeffizienten. Auf der Konsultationsstufe zeigt die Sequential-Response-Analyse eine Signifikanz mit positivem Vorzeichen auf der Konsultationsebene (Modell 5.1.1.), aber keine Signifikanz auf der Panelebene (Modell 5.1.2.). Generell scheint auch auf dieser Ebene Machtakкумуляtion die Konfliktintensität zu fördern.

Die Überprüfung einer Nullhypothese sollte vollständige Klarheit über den Einfluss von kumulierter Macht bringen. Daher wird eine binominale Variable konstruiert, die angibt, wann in einer Dyade das geringste relative Machtpotential vorhanden ist (*quad2*). Dies trifft zu, wenn zwei Nicht-Quad-Staaten gegeneinander einen Handelsdisput führen. In diesem Fall wird eine „1“ kodiert. Alle anderen Dyaden erhalten eine „0“. Die vorhergehende Analyse legt die Vermutung nahe, dass ein negativer Effekt nachweisbar sein sollte. Das Gesamtmodell (Modell 5.2.) und das Modell auf der Konsultationsebene (Modell 5.2.1.) können äquivalent zur Analyse der variable *quad2* aufgrund fehlender Signifikanz nicht zur Interpretation herangezogen werden, jedoch ergibt sich auf der Panelstufe ein signifikanter positiver Effekt, der zeigt, dass die Eskalation nach dem Panel steigt, wenn die Dyade schwach ist (Modell 5.2.2.).

### ***Fazit – Kumulierte Macht***

Zusammengefasst liefert die Untersuchung des Einflusses kumulierter Macht kein klares Bild. Man findet positive Effekte auf die Konfliktintensität, allerdings ist diese empirische Evidenz nicht eindeutig, da die Gegenprobe zeigt, dass dies auch für Dyaden mit der geringsten Machtakкумуляtion gilt. Da sowohl Dyaden mit zwei schwachen als auch Dyaden mit zwei mächtigeren Staaten konfliktskalierend zu sein scheinen, müssen Eigenschaften gesucht werden die für beide Typen gelten. Die herausragendste gemeinsame Eigenschaft dieser Dyaden ist das Machtverhältnis innerhalb der Staatengruppen. Im nächsten Abschnitt wird folglich untersucht, welche Bedeutung Machtsymmetrien und Machtasymmetrien für die Konfliktintensität haben.

### ***Verteilung von Macht***

Ein direkter Test der Machtverhältnisse in Staatendyaden unterstützt das Machtsymmetrie-/Machtasymmetrieargument. Hierzu wurde eine Variable generiert (quad3), die spezifische Information über die Machtverteilung enthält. Fälle, in denen Quad-Staaten anderen Quad-Staaten beziehungsweise Nicht-Quad-Staaten anderen Nicht-Quad-Staaten gegenüberstanden, wurden mit einer „0“ für Machtsymmetrie kodiert. Alle anderen Dyaden sind folglich machtasymmetrisch und wurden mit einer „1“ gekennzeichnet. Die Ordered-Logit-Regression (Modell 5.3.) ergibt für diese Variablen eine hohe Signifikanz und einen negativen Koeffizienten im Bezug auf die dreistufige Gesamtintensität (intens). Dies bedeutet, dass asymmetrische Dyaden die Eskalationswahrscheinlichkeit senken und Machtsymmetrien sie steigen lassen. Dieses Ergebnis wird bestätigt, wenn in der Analyse nur auf die Konsultationsstufe geachtet wird (Modell 5.3.1.). Auf der Panelstufe zeigt sich, dass die Variable nicht signifikant ist. Aufgrund eines Signifikanzniveaus von immerhin 0.147 und einem negativen Koeffizienten kann aber von einer wahrscheinlichen negativen Tendenz gesprochen werden (Modell 5.3.2.).

### ***Fazit – Verteilung von Macht***

Zusammengefasst legen daher die einheitlichen und deutlichen Ergebnisse der Ordered-Logit-Regression und des *Sequential Response Model* die Vermutung nahe, dass die Intensität von Handelskonflikten nicht von der Akkumulation der Macht abhängt, sondern von deren relativer Verteilung.

## **6.3.5. Ökonometrische Analyse – GATT-1947/WTO-DSV und der Einfluss von Macht**

Im vorhergehenden Abschnitt wurde der Einfluss von Machtverhältnissen ohne Berücksichtigung von Interaktionseffekten evaluiert. Die Resultate lassen die Frage aufkommen, welche Bedeutung das GATT-1947 und die WTO überhaupt besitzen, wenn Macht in der politischen Ökonomie der Handelskonflikte so dominieren ist. Die separate Überprüfung des Einflusses von Machtverhältnissen für das GATT-1947 und die WTO-Periode sollte Aufschluss geben und Erkenntnisse über das Verhältnis von Macht und DSV



zulassen. Um eine Vergleichbarkeit der Analysen zu schaffen, wurde für den Gesamtdatensatz und die GATT-1947/WTO-Subdatensätze ein identisches Testvorgehen gewählt.

***GATT-1947-DSV und die Akkumulation von Macht***

Die Evaluation des Einflusses akkumulierter Macht (quad) ergab tendenziell ein ähnliches Bild wie beim Gesamtdatensatz. Es konnte kein Einfluss auf die Gesamtintensität (intens) nachgewiesen werden (Modell 6). Allerdings ergab eine Überprüfung des Verhaltens auf der Konsultations- (Modell 6.1.) und auf der Panelebene (Modell 6.2) signifikante Werte. Ein erhöhter Machtlevel in der Dyade scheint die Staaten im GATT-1947-DSV dazu zu bewegen, den Fall eher auf der Panelebene zu lösen anstatt, den Konflikt auf der Konsultationsebene zu beenden. Es festigt sich auch die Erkenntnis, dass erhöhte Machtkonzentration in der Dyade gleichzeitig die Wahrscheinlichkeit für eine weitere Eskalation nach Ergehen des Panelurteils senkt.

Bestätigt werden die Ergebnisse, wenn man sich die Machtsymmetrie auf einen niedrigen Machtlevel ansieht (quad2). Hier erhält man dieselben Resultate wie im Gesamtdatensatz: Keine Signifikanz bei der Überprüfung des Einflusses symmetrischer Dyaden schwacher Staaten auf die Gesamtintensität (intens) (Modell 7.2) und die Konsultationsstufe (consult) (Modell 7.2.1.). Es lässt sich jedoch ein signifikanter und positiver Einfluss im Konfliktverhalten auf der Panel-Stufe (panel) identifizieren (Modell 7.2.2.). Dies bedeutet, dass in GATT-Fällen eine weitere Eskalation von Handelskonflikten nach dem Ergehen einer Panel-Empfehlung für schwache Dyaden wahrscheinlicher ist als für andere Dyadenpaare. Die Variable, in der Fälle mit Symmetrie auf hohem Machtniveau (quad2) kodiert wurden (Modelle 7.1., 7.1.1., 7.1.2.), zeigen sich ebenfalls mit dem Gesamtdatensatz identisch.

**Tabelle 8: Zusammenhang zwischen Machtverhältnissen und Konfliktintensität bei GATT-1947-Fällen**

Teil 1	Modell 6 <i>intens</i>	Modell 6.1 <i>consult</i>	Modell 6.2 <i>panel</i>	Modell 7.1 <i>intens</i>	Modell 7.2 <i>intens</i>	Modell 7.3 <i>intens</i>
Macht						
<i>Quad</i>	.144 (.132)	.277 (.139)**	-.491 (.197)**			
<i>quad1</i>				.466 (.195)**		
<i>quad2</i>					.208 (.232)	
<i>quad3</i>						-.537 (.183)**
N	438	438	207	438	438	438
P-Wert	0.273	0.046	0.013	0.017	0.369	0.004

\* $p < .1$ . \*\* $p < .05$ . \*\*\* $p < .001$ .

1. Wert=Koeffizient

2. Wert in Klammern=Standardfehler

Koeffizient und Standardfehler auf

dritte Stelle gerundet

Teil 2	Modell 7.1.1 <i>consult</i>	Modell 7.2.1 <i>consult</i>	Modell 7.3.1 <i>consult</i>	Modell 7.1.2 <i>panel</i>	Modell 7.2.2 <i>panel</i>	Modell 7.2.3 <i>panel</i>
Macht						
<i>Quad</i>						
<i>quad1</i>	.667 (.212)**			-.503 (.291)*		
<i>quad2</i>		.023 (.239)			.951 (.384)**	
<i>quad3</i>			-.570 (.193)**			-.105 (.283)
N	438	438	438	207	207	207
P-Wert	0.002	0.922	0.003	0.084	0.013	0.712

\* $p < .1$ . \*\* $p < .05$ . \*\*\* $p < .001$ .

1. Wert=Koeffizient

2. Wert in Klammern=Standardfehler

Koeffizient und Standardfehler auf

dritte Stelle gerundet

### ***GATT-1947-DSV und die Verteilung von Macht***

Die Erkenntnisse über Machtrelationen, die aus der Analyse des Gesamtdatensatzes gewonnen werden können, sind auch für GATT-1947-Fälle gültig. Die Gesamtintensität (intens) (Modell 7.3.) und die Konsultationsebene (consult) (Modell 7.3.1.) sind signifikant und besitzen negative Koeffizienten. Einzig eine Überprüfung der Variable im Bezug zur Panelebene weist — anders als im Gesamtdatensatz — keine Signifikanz auf (Modell 7.3.2.).

Ein nochmaliger Rückblick auf die Analyse der GATT-1947-Fälle zeigt deutlich, dass Machtverhältnisse in GATT-1947-DSV-Handelskonflikten eine bedeutende Rolle spielen. Die Tests mit dem GATT-1947-Datensatz bestätigen zudem die Ergebnisse der Gesamtanalyse, da sie — mit wenigen Ausnahmen — ähnliche Werte sowohl in der Signifikanz als auch in der Richtung des Koeffizienten offenbaren.

### ***WTO-DSV und Macht***

Nachdem die Analyse des Zusammenhanges von Macht und Institutionen für GATT-1947-Fälle beendet ist, wird diese Vorgehensweise analog für einen Datensatz, der ausschliesslich WTO-Fälle umfasst, durchgeführt. Die Resultate lassen sich schnell zusammenfassen. Weder das Ordered-Logit-Modell noch das *Sequential Response Model* brachten einen signifikanten Wert, zudem kamen die Ergebnisse nicht in die Nähe von Signifikanzniveaus. Damit kann zwar der Zusammenhang zwischen Machttakkumulation oder Machtdifferenzen auf die Intensität von Handelskonflikten oder auf die Eskalationswahrscheinlichkeit auf den verschiedenen Intensitätsstufen bei Fällen im WTO-Arrangement nicht ausgeschlossen werden, gleichwohl lässt sich dieser Zusammenhang aber nicht eindeutig bestätigen.

**Tabelle 9: Zusammenhang zwischen Machtverhältnissen und Konfliktintensität bei WTO-Fällen**

Teil 1						
	Modell 8.1 <i>intens</i>	Modell 8.2 <i>consult</i>	Modell 8.3 <i>panel</i>	Modell 9.1 <i>intens</i>	Modell 9.2 <i>intens</i>	Modell 9.3 <i>intens</i>
Macht						
<i>Quad</i>	.192 (.279)	.159 (.288)	.353 (.641)			
<i>quad1</i>				.037 (.407)		
<i>quad2</i>					-.477 (.496)	
<i>quad3</i>						.183 (.366)
N	119	119	75	119	119	119
P-Wert	0.492	0.582	0.582	0.927	0.336	0.610

\* $p < .1$ . \*\* $p < .05$ . \*\*\* $p < .001$ .

1. Wert=Koeffizient

2. Wert in Klammern=Standardfehler

Koeffizient und Standardfehler auf dritte Stelle gerundet

Teil 2						
	Modell 9.1.1 <i>consult</i>	Modell 9.2.1 <i>consult</i>	Modell 9.3.1 <i>consult</i>	Modell 9.1.2 <i>panel</i>	Modell 9.2.2 <i>panel</i>	Modell 9.2.3 <i>panel</i>
Macht						
<i>Quad</i>						
<i>quad1</i>	-.075 (.419)			.734 (.812)		
<i>quad2</i>		-.514 (.505)			.089 (.114)	
<i>quad3</i>			.295 (.381)			-.644 (.803)
N	119	119	119	75	75	75
P-Wert	0.857	0.309	0.438	0.366	0.938	0.422

\* $p < .1$ . \*\* $p < .05$ . \*\*\* $p < .001$ .

1. Wert=Koeffizient

2. Wert in Klammern=Standardfehler

Koeffizient und Standardfehler auf dritte Stelle gerundet

### 6.3.6. Marginale Effekte und die unabhängigen Variablen

In der durchgeführten Datenanalyse wurde untersucht, ob die theoretisch abgeleiteten unabhängigen Variablen *Dispute-Settlement-Institutionen* und *Macht* einen Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten aufweisen. Bei unabhängigen Variablen, die sich bei den Ordered-Logit-Regressionen und *Sequential Response Model* signifikant zeigten, ist ein Zusammenhang wahrscheinlich. Betrachtet man zusätzlich die Koeffizienten, kann die Richtung dieses signifikanten Effektes, also ob eine im Wert ansteigende unabhängige Variable die abhängige Variable negativ oder positiv beeinflusst, festgestellt werden. Begrenzte Aussagekraft haben jedoch die Werte der Koeffizienten die, anders als bei OLS-Regressionen, nicht ohne weiteres interpretiert werden können. Bei interval/ratio-skalierten Variablen sind die Distanzen zwischen den Ausprägungen gleich gross. Dies verhält sich anders bei ordinal skalierten Variablen. In logistischen Verfahren kennt man nur die Reihenfolge der Ausprägungen. Jedoch ist die Distanz zwischen den einzelnen Werten nicht zwangsläufig identisch. In logistischen Modellen wird zudem mit Wahrscheinlichkeiten gearbeitet, so dass der Koeffizientenwert des logistischen Modells die logarithmische Wahrscheinlichkeit des Eintretens eines Ereignisses, in dieser Arbeit die Eskalation auf die nächste Konfliktstufe, reflektiert. Mit Hilfe der Berechnung von sogenannten marginalen Effekten hat man jedoch die Möglichkeit, für logistische Regressionen die Wahrscheinlichkeitswerte für das Eintreten eines bestimmten Ereignisses zu errechnen. Mit der Nutzung dieser Methode kann daher für das auf logistischer Regression basierende *Sequential Response Model* die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation festgestellt werden. Oder anders ausgedrückt, es lässt sich die Fragen beantworten, wie hoch die Wahrscheinlichkeit einer Konflikteskalation in der Konsultationsphase steigt/sinkt, wenn das DSV in der WTO/im GATT-1947 stattfindet, bzw. wie hoch die Wahrscheinlichkeit einer Konflikteskalation in der Panelphase steigt/sinkt, wenn das DSV in der WTO/im GATT-1947 erfolgt.

Die Analyse zeigt, dass die Wahrscheinlichkeit der Eskalation auf der Konsultationsphase um 15 Prozent zunimmt, wenn der Fall in der WTO verhandelt wird. Gleichzeitig sinkt die Wahrscheinlichkeit einer weiteren Eskalation nach Ergehen des Panelurteils um 47,2 Prozent. Die institutionelle unabhängige Variable *dis* und damit das

institutionelle Design des DSV, zeigt also sowohl auf der Konsultationsstufe, als auch besonders auf der Panelstufe, einen starken Effekt.

Betrachten wir die als signifikant identifizierten Machtvariablen und ihren Einfluss auf die Eskalation auf der Konsultationsebene, wird der starke Einfluss von zunehmender Machttakkumulation (*quad*) deutlich. Steigt der Wert der unabhängigen Variable an, so erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass der Fall von der Konsultations- auf die Panelebene übergeht, um 65 Prozent. Gleichzeitig verringert sich Wahrscheinlichkeit einer Eskalation nach dem Panelverfahren um 8,6 Prozent. Aufgrund des Unterschiedlichen qualitativen Charakters der institutionellen- (*dsi*) und der Machtvariablen (*quad*) können die errechneten Wahrscheinlichkeiten nur schwer verglichen werden. Es lässt sich jedoch festhalten, dass sowohl Institutionen als auch die akkumulierte Macht die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation bzw. einer Deeskalation beträchtlich steigern. Durch eine Analyse der signifikanten binominalen Machtvariablen wird der starke Einfluss von Macht auf die Intensität von Handelskonflikten bestätigt. Betrachtet man den Einfluss der *quad1* Variable und damit den Einfluss von Machtsymmetrie auf hohem Niveau, so erhöht sich die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation auf der Konsultationsebene um 12,6 Prozent. Gleich verhält sich, wie schon das *Sequential Response Model* zeigt, die Variable, der symmetrischen Dyaden mit schwachem Machtpotential getestet werden (*quad2*). Bei schwachen, symmetrischen Dyaden erhöht sich die Eskalationswahrscheinlichkeit auf der Panelstufe um 21,5 Prozent. Weniger intensiv wirkt die Asymmetrie/Symmetrie Variable (*quad3*). Bei zunehmender Asymmetrie sinkt die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation auf der Konsultationsebene um 9,2 Prozent. Fassen wir die Ergebnisse zusammen, so findet man unter den verschiedenen Machtvariablen einen recht starken Einfluss. Machtsymmetrie, gleich ob in grossen oder kleinen Dyaden, erhöht die Wahrscheinlichkeit einer Konfliktintensivierung beträchtlich. Die am Gesamtdatensatz überprüften Variablen sind jedoch untereinander nur bedingt zu vergleichen, da sie keine identischen Kodierungen aufweisen. Vergleicht man jedoch die Ergebnisse auf Grundlage des Gesamtdatensatzes mit den Ergebnissen, die auf Basis des GATT-1947-Datensatzes erzielt wurden<sup>178</sup>, sollte sich die Machtorientierung des GATT-1947, entsprechend den theoretischen Überlegungen, mit höheren Wahrscheinlichkeitswerten bemerkbar machen. Die Ergebnisse stützen diese Überlegungen. Bei der Überprüfung der *quad* Variable zeigt sich zwar nur eine

---

<sup>178</sup> Vorgenommen wurden identische Analysen mit denselben unabhängigen und abhängigen Variablen.

Erhöhung der Konfliktwahrscheinlichkeit um 0,4 Prozent, aber auf der Panelebene steigt der Wert um 3,5 Prozent. Ähnliche Zahlen ergeben sich bei den Datensatzvergleichen der *quad1*, *quad2* und *quad3* Variablen. Der *quad1* Vergleich auf der Konsultationsstufe ergibt eine Steigerung der Wahrscheinlichkeit um 3,9 Prozent und 4,9 Prozent bei *quad3*. Auf der Panelebene lässt sich aufgrund unterschiedlicher Signifikanzen nur die Symmetrie auf niedrigem Niveau vergleichen (*quad2*). Hier ist die Eskalationswahrscheinlichkeit des GATT-1947, verglichen mit dem Gesamtdatensatz, immerhin um 0,2 Prozent höher.

Das Gesamtbild zeigt, dass die im GATT-1947-Datensatz getesteten Variablen immer höhere Werte aufzeigen als die marginalen Effekte beim Gesamtdatensatz. Die aus der Ordered-Logit- und Sequential-Response-Model-Analyse gewonnenen Erkenntnisse der stärkeren Machtorientierung des GATT-1947 werden somit durch den Vergleich der marginalen Effekte von Gesamtdatensatz und GATT-1947-Datensatz weiter bestärkt.

**Tabelle 10: Marginale Effekte – Wahrscheinlichkeit der Konfliktintensivierung**

Abhängige Variablen	Gesamtdatensatz		GATT-1947-Datensatz	WTO-Datensatz
<i>Consult Panel</i>	Unabhängige Variablen	<i>dsi</i>	<i>quad</i>	<i>quad</i>
		<b>15,80%</b>	<b>65%</b>	3,70%
		<b>-47,20%</b>	<b>-8,60%</b>	2,90%
<i>consult panel</i>	Unabhängige Variablen	<i>quad1</i>	<i>quad1</i>	<i>quad1</i>
		<b>12,60%</b>	<b>16,50%</b>	-1,80%
		-4,20%	<b>-12,40%</b>	6,90%
<i>consult panel</i>	Unabhängige Variablen	<i>quad2</i>	<i>quad2</i>	<i>quad2</i>
		-2,50%	-6,00%	-12,40%
		<b>21,50%</b>	<b>21,70%</b>	8,00%
<i>consult panel</i>	Unabhängige Variablen	<i>quad3</i>	<i>quad3</i>	<i>quad3</i>
		<b>-9,20%</b>	<b>-14,10%</b>	6,90%
		-0,086	-0,026	-0,055

*Signifikante Werte sind fett gedruckt*

### 6.3.7. Zusammenfassung der Analyse

Die Ergebnisse der Ordered-Logit- und Sequential-Response-Model-Analysen werden in Tabelle 11 mit den Vorhersagen der Hypothesen konfrontiert. Insgesamt zeigt sich ein deutlicher Einfluss der institutionellen Variablen *dis* auf die Intensität von Handelskonflikten. Dieser ist jedoch nicht einheitlich, sondern hängt von der entsprechenden Konfliktebene ab. Auf der Konsultationsstufe erhöht sich bei WTO-Fällen die Wahrscheinlichkeit einer Eskalation, während sie auf der Panelebene abnimmt. Des Weiteren ist auf den ersten Blick die Kausalität zwischen Macht und Dispute Settlement für den Gesamtdatensatz und für den GATT-1947-DSV-Datensatz aufgrund äquivalenter Ergebnisse ähnlich. Der Einfluss von akkumulierter Macht ist nicht eindeutig, da die Werte der getesteten Variablen nicht für alle Modelle signifikant sind und sowohl starke als auch schwache Dyaden identische Effekte auf die Intensität von Handelskonflikte aufweisen. Dies lässt Rückschlüsse auf den Einfluss von Machtverhältnissen zu. Symmetrische Dyaden weisen eine starke Tendenz zur Eskalation auf, asymmetrische Dyaden eine starke Tendenz zur Deeskalation. Die Gesamtintensität (*intens*) und Fälle in der Konsultationsphase zeigen sich bei dieser Variable signifikant und der Koeffizient hat ein positives Vorzeichen.

Aus den weiteren Analysen der Machtvariablen wird deutlich, dass Macht von institutionellen Rahmenbedingungen abhängt. Gehen wir bei der Analyse von GATT-1947- und WTO-Fällen mit derselben Testreihe vor, zeigen sich grosse Unterschiede zwischen den beiden DSV. Anders als bei GATT-1947. Bei Fällen, in denen sich ein deutlicher Effekt nachweisen lässt, finden sich für WTO-Handelskonflikte keine signifikanten Zusammenhänge. Der Einfluss von Macht in diesen Konfliktdyaden kann somit nicht mit Sicherheit nachgewiesen werden.

Weiter gestützt werden diese Ergebnisse durch die Berechnung der marginalen Effekte. Hier wird nochmals die Wichtigkeit des institutionellen Gefüges, in welchem der Handelskonflikt verläuft, deutlich. Zum einen wird dies durch die Analyse der direkten Beziehung zwischen DSV und der Intensität von Handelskonflikten sichtbar. Auf der Panelebene hat die Variable *dis* einen starken, konfliktmindernden Effekt; aber vor allem der Einfluss von Macht, abhängig von den zugrunde gelegten Datensätzen, variiert. Während schon im Gesamtdatensatz die Wahrscheinlichkeit für eine Intensivierung beträchtlich ab- bzw. zunimmt, ist diese Wahrscheinlichkeit bei GATT-1947-Fällen noch stärker. Bei jeder



der getesteten Variablen, die sowohl für den Gesamtdatensatz als auch den GATT-1947-Datensatz signifikant ist, zeigt sich für das GATT-1947 eine höhere Wahrscheinlichkeit der Eskalierung bzw. Deeskalierung.

**Tabelle 11: Überprüfung der Hypothesen – Ergebnisse**

---

H<sub>0</sub>: Die institutionelle Änderung des DSV hat keinen Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten

*Nicht bestätigt*

H<sub>1</sub>: Je grösser die Machtsymmetrie zwischen den Konfliktparteien, desto intensiver der Handelskonflikt

*Bestätigt*

H<sub>2</sub>: Je grösser die Machtasymmetrie zwischen den Konfliktparteien, desto weniger intensiv ist der Handelskonflikt

*Bestätigt*

H<sub>3</sub>: Je grösser die Staaten bei machtsymmetrischen Dyaden, desto intensiver der Handelskonflikt

*Tendenz vorhanden: Keine Signifikanz bei der Gesamtintensität; Keine Signifikanz auf der Konsultationsebene; Eskalation auf der Panelebene*

H<sub>4</sub>: Je kleiner die Staaten bei machtsymmetrischen Dyaden, desto weniger intensiv der Handelskonflikt

*Nicht bestätigt – Tendenz gegenteilig: Keine Signifikanz bei der Gesamtintensität; Keine Signifikanz auf der Konsultationsebene; Eskalation auf der Panelebene*

H<sub>5</sub>: Die institutionelle Reform des DSV 1995 brachte eine Verringerung der Intensität von Handelskonflikten mit sich

*Tendenz gemischt: Keine Signifikanz bei der Gesamtintensität; Eskalation auf der Konsultationsebene; Deeskalation auf der Panelebene*

H<sub>6</sub>: Machtverhältnisse haben im GATT-1947-DSV einen Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten

*Bestätigt*

H<sub>7</sub>: Machtverhältnisse haben im WTO-DSV keinen Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten

*Bestätigt*

---

## **7. Die Varianz von Handelskonflikten – Qualitative Analyse**

In der quantitativen Analyse wurde untersucht, welchen Einfluss Institutionen und Machtverhältnisse auf die Intensität von Handelskonflikten haben. Entsprechend der Hypothesen sollte man bei WTO-Handelskonflikten eine geringere Eskalationswahrscheinlichkeit vorfinden als bei GATT-1947-Konflikten. Zudem sollten sich Machtdifferenzen deeskalierend auf den Konflikt auswirken. Die Untersuchungsergebnisse bestätigten den angenommenen Einfluss von Machtdifferenzen und Institutionen, zeigten aber auch, dass die wirkliche Welt komplexer ist. WTO-Handelskonflikte sind gemäss dem statistischen Teil dieser Arbeit ab der Panelebene im Vergleich zu GATT-1947-Handelskonflikten weniger eskalationsanfällig, auf der Konsultationsebene ist aber eine Eskalation des Handelsstreites wahrscheinlicher als eine Beilegung. Der Einfluss von Machtdifferenzen hängt zudem vom DSV ab. Insbesondere bei GATT-1947-Fällen lässt sich eine Deeskalationswirkung von Machtasymmetrien innerhalb von Dyaden feststellen. In der WTO lässt sich kein solcher Zusammenhang nachweisen.

In dem untersuchten Datensatz existieren jedoch eine Reihe von Handelskonflikten, die entgegen der Voraussage eskalieren und bei denen die unabhängigen Variablen Institutionen und Machtverhältnisse zur Erklärung der Intensität des Handelskonfliktes nicht ausreichen. Die Analyse solcher „Ausreisser“ ist ein wichtiges Element bei der Überprüfung des theoretischen Modells und steht im Zentrum dieses Kapitels. Die Frage, die dabei im Vordergrund steht ist, ob sich die entsprechenden Fälle aufgrund einer systematischen Beziehung dem Trend entziehen oder ob dies ein Ergebnis fallspezifischer Umstände ist. Ersteres würde bedeuten, dass im quantitativen Modell nicht alle relevanten Variablen ausreichend berücksichtigt wurden, während im zweiten Fall die von der Theorie implizierte Kausalität durch die Besonderheiten des Einzelfalls überlagert würde. Ausreisser dienen daher als kritischer Test der Theorie und sind im Idealfall die Ausnahme, welche die Regel bestätigt. Eine gemischt quantitativ-qualitative Vorgehensweise bietet somit Einsichten, die mit einer singulären Methodenanwendung nicht gewonnen werden können, denn „[t]o choose one method to the exclusion of the other is like closing one eye and trying to make judgments

about distance: it is easy to lose perspective. The most convincing conclusions will ultimately be those on which the regression agrees with the archives“ (Simmons 1994:14).

### **7.1.Fallauswahl**

Die Auswahl der Ausreisser wird nach einem sogenannten *purposive*, beziehungsweise einem *theoretical sampling*<sup>179</sup> vorgenommen. „Purposive sampling allows us to choose a case because it illustrates some feature or process in which we are interested. However, this does not provide a simple approval to any case we happen to choose. Rather purposive sampling demands that we think critically about the parameters of the population we are interested in and choose our sample case carefully within this basis“ (Silverman 2000:104). Entsprechend dieser Kriterien soll der erste zu untersuchende Fall ein GATT-1947-Handelskonflikt sein, der trotz asymmetrischer Machtverhältnisse eskalierte. Dabei ist von Interesse, ob zwischen den Konfliktparteien wirklich eine Machtasymmetrie besteht, ob es zur Ausübung von Macht kommt, welche Art der Machtausübung sich beobachten lässt, welche Effekte sie hat und welche Ergänzungsvariablen dazu führen, dass der Handelskonflikt nicht auf der untersten Ebene beigelegt wurde, sondern bis in die höchste Konfliktstufe ging. In dem zweiten zu untersuchenden Fall steht die Wirkung von Institutionen im Mittelpunkt. Dafür soll ein WTO-Handelskonflikt betrachtet werden, der trotz neuem DSV besonders stark eskaliert ist und damit die Frage aufwirft, warum trotz verbesserter institutioneller Rahmenbedingungen die Eskalation des Falles nicht verhindert werden konnte.

Ein kritisches Element für die Fallauswahl ist die Verfügbarkeit von Informationen. Je mehr Daten zur Verfügung stehen, desto besser können die Forschungsfragen beantwortet werden und desto mehr lernt man aus dem Fall (Van Evera 1997:79). Die für eine qualitative Analyse benötigten Daten sind im Vergleich zu einer quantitativen Analyse sehr viel umfangreicher. Für die meisten Handelskonflikte stehen jedoch nur GATT-1947- und WTO-Dokumente sowie einige wenige juristische Analysen und Stellungnahmen der Streitparteien zur Verfügung. Diese Materialien zeigen meist nur das formale und öffentliche Gesicht eines Falles. Um den kausalen Prozess, welcher zur Eskalation des Handelskonfliktes führt, zu erfassen, ist es jedoch notwendig, auch hinter die Kulissen zu blicken. Zur Erreichung dieses

---

<sup>179</sup> Die Ausdrücke *Theoretical Sampling* und *Purposive Sampling* werden äquivalent verwendet. Sie unterscheiden sich nur dann, wenn *Purposive Sampling* nicht theoretisch begründet wird (Silverman 2000:105).

Zieles sollte der Fall ein gewisses Medieninteresse geweckt haben, Beteiligte befragt werden können, sowie aufgearbeitete Daten und eine kritische Masse an Sekundärliteratur zur Verfügung stehen. Diese Anforderungen schränken die Anzahl geeigneter Fälle allerdings deutlich ein.

Als einer der wenigen Fälle, der die soeben genannten Bedingungen erfüllt, wurde der GATT-1947-Handelskonflikt über die EU-Bananenmarktordnung (Bananas II) für eine Einzelfallstudie ausgewählt. Im Datensatz ist Bananas II aber keine einzelne Konfliktdyade, sondern beinhaltet mit Guatemala vs. EU, Kolumbien vs. EU, Costa Rica vs. EU, Nicaragua vs. EU und Venezuela vs. EU fünf Konfliktdyaden. Um die Komplexität des Falles voll zu erfassen wird ein sogenanntes „embedded design“ (Yin 1993:33) angewandt. Dies bedeutet, die übergeordnete Analyseeinheit stellt der Bananas-II-Gesamtkonflikt dar, in dem die Einzelfälle integriert betrachtet werden, aber die Individualität jedes Einzelfalles wird in der Analyse ebenfalls berücksichtigt. Dieses ganzheitliche Vorgehen erlaubt es, Konfliktdyaden im Gesamtzusammenhang zu sehen ohne ihre Einzigartigkeit zu vernachlässigen. Zudem ermöglicht es auch Vergleiche zwischen diesen.

Als WTO-Fall wurde der Bananenmarktkonflikt im Rahmen des WTO-DSV (Bananas III) ausgewählt. Äquivalent zu Bananas II wurde der Konflikt für den Datensatz in Konfliktdyaden aufgeteilt (Mexiko, Guatemala, Ecuador, Honduras und die USA gegen die EU), während er in der Fallstudie in seiner Gesamtheit betrachtet wird. Anders als bei den GATT-1947-Fällen sind im WTO-Bananenmarktkonflikt nicht alle Dyaden Ausreisser. Mexiko, Guatemala und Honduras gegen die EU verhalten sich entsprechend der statistisch ermittelten Tendenz und sind daher Normalfälle. Bei den Fällen mit den USA und Ecuador eskalierte der Konflikt jedoch weiter, bis hin zur Genehmigung und Ausübung von Vergeltungsmassnahmen. Diese beiden Fälle stellen damit Ausreisser dar, und die unterschiedlichen Eskalationsebenen sind eine Gelegenheit den analytischen Fokus durch einen Vergleich zwischen den Fällen zu erweitern. Dabei bietet sich die Ecuador-EU-Konfliktdyaden mit den anderen Lateinamerika-EU-Fällen an, werden doch aufgrund der Ähnlichkeit der Konfliktdyaden die Alternativvariablen kontrolliert. Zusätzlich und aufgrund ihrer überragenden Bedeutung für den Gesamtfall wird auch die EU-USA-Konfliktdyade im Fokus der Analyse stehen. Aufgrund der Rahmenbedingungen wie der Grösse der

Kontrahenten oder der relativen Machtstellung derselben im Welthandel unterscheidet sich dieser Handelskonflikt deutlich von den anderen Bananas-III-Konfliktdyaden und bietet die Möglichkeit Einflussfaktoren zu identifizieren, die in den anderen Konflikten keine Rolle spielen müssen.

## ***7.2. Der Bananenmarktkonflikt***

Handelskonflikte sind meist kein öffentlichkeitswirksames Thema. Dies ist nicht weiter verwunderlich, geht es doch vorderhand um trockene wirtschaftliche und juristische Fragen, die für die meisten Menschen von bedingter Relevanz zu sein scheinen. Die Auseinandersetzungen um die EU-Bananenmarktordnung bilden auch hier eine Ausnahme. Über Jahre hinweg wurde die Thematik in den Medien behandelt, so dass sie mittlerweile auch dem „Normalbürger“ bekannt ist. Die Besonderheit der Bananemarktfälle hat eine Reihe von Gründen: Die Konflikte waren ein Test für verschiedenste Aspekte der Handelspolitik, inklusive der Autorität der WTO, des GATS und des DSU. Durch den Bananenmarktkonflikt wurde die Entwicklungspolitik der EU gegenüber den AKP-Staaten und die Unterstützung der Bananen produzierenden EU-Regionen in Frage gestellt. Nicht nur, aber besonders in Bezug auf die USA wurden zudem einige sensible Themen hinsichtlich der Lobbyingaktivitäten von Firmen aufgeworfen (Josling und Taylor 2003:2). Der Bananenmarktfall in seiner Gesamtheit<sup>180</sup> ist daher als einer der bedeutendsten Fälle in die GATT-1947/WTO-Geschichte eingegangen und als Handelskonflikt des Jahrzehnts bezeichnet worden (Salas und Jackson 2000:145).

Im Folgenden werden diverse Aspekte des Falles beleuchtet. Eingeleitet wird mit einer Darstellung der internationalen Bananenmarktökonomie und der historischen Entwicklung der EU-Bananenmarktregulierung. Anschliessend wird die empirische Analyse des Bananenmarktkonfliktes unter dem GATT-1947 (Bananas II) und unter der WTO (Bananas III) vorgenommen.

---

<sup>180</sup> Dazu gehören Bananas I, Bananas II und Bananas III.

### 7.2.1. Die Ökonomie des Bananenmarktes

Bananen gehören zu den ältesten Kulturpflanzen der Erde und werden in eine Vielzahl von unterschiedlichen Gruppen unterteilt. Es existieren um die 100 kultivierte Sorten und 400-900 wild wachsende Arten mit unterschiedlichem Geschmack, Grösse und Aussehen (Skrodzki und Brunner 1988:12). Den Löwenanteil an der Gesamtproduktion nehmen mit 80 Prozent die Kochbananen ein. 20 Prozent der produzierten Bananen sind die für den Handel wichtigen Obstbananen, unter ihnen sind die Sorten *Gros Michel*, *Robusta* und *Cavendish*<sup>181</sup> am populärsten (Skrodzki und Brunner 1988:13). Bananen werden heutzutage in mehr als 120 Ländern angebaut (Food and Agricultural Organization 1998). Ursprünglich stammen sie allerdings aus Südostasien, verbreiteten sich später bis nach Afrika und wurden schliesslich im 16. Jahrhundert durch Spanier und Portugiesen in Europa und Amerika eingeführt (Paggi und Spreen 2003:8). Die klassische Wachstumszone ist der 30. Breitengrad nördlich und südlich vom Äquator.<sup>182</sup> Der Grossteil der Bananenproduktion findet jedoch im tropischen Bereich statt, das heisst, in der Zone zwischen dem 20. Breitengrad nördlich und südlich vom Äquator (Stover und Simmonds 1987:193). Die klimatischen Bedingungen dort erlauben eine Ernte rund um das Jahr (Van de Kastele 1998:1).

Über die Zeit hat die weltweite Bananenproduktion stark zugenommen.<sup>183</sup> Ausgehend von einem Volumen von rund 21 Mio. Tonnen in den 1960er Jahren konnte sich die Weltproduktion auf rund 68 Mio. Tonnen im Jahr 2003 verdreifachen (Food and Agricultural Organization 2004). Vergleicht man die wichtigsten Bananen produzierenden Regionen miteinander, so ist der Anstieg der Weltproduktion, zumindest seit Anfang der 1990er Jahre, vor allem auf starke Wachstumsraten in Asien zurückzuführen. Ausgehend vom Referenzjahr 1992 wurden dort 2002 60 Prozent mehr Bananen produziert, aber auch in der lateinamerikanisch-karibischen Region und in Afrika hat sich die Produktion seit den 1960er Jahren verdoppelt.<sup>184</sup>

---

<sup>181</sup> Die *Gros Michel* war lange Zeit die am häufigsten angebaute Obstbanane, wurde aber seit Anfang der fünfziger Jahre zunehmend von der gegen Krankheiten resistenteren und heute dominierenden *Cavendish* abgelöst (Stover und Simmonds 1987:426).

<sup>182</sup> Es gibt aber auch Anbau ausserhalb dieser Zone wie z.B. in Griechenland und Portugal (Madeira) (Hallam 1995:511; Rhys und Goate 2003:3).

<sup>183</sup> Ein grosser Teil der Bananen wird zur Selbstversorgung oder zum Verkauf auf lokalen Märkten produziert und letztlich statistisch nicht erfasst. Präzise Informationen über den Produktionsstand sind somit nicht verfügbar und alle erhältlichen Zahlen basieren auf Schätzungen (Hallam 1995:510).

<sup>184</sup> Allerdings muss dabei berücksichtigt werden, dass die lateinamerikanisch-karibische Region im Vergleich zu Afrika schon in den 1960er Jahren ein relativ hohes Niveau erreicht hat.

Verantwortlich für die hohe asiatische Wachstumsrate sind China und Indien. Vor allem Indien konnte seit Ende der 1980er Jahre die Produktion massiv steigern und produziert mittlerweile knapp ein Viertel aller Bananen auf dieser Welt. Weit abgeschlagen folgen Brasilien mit zehn Prozent, China und Ecuador mit um die acht Prozent der Weltproduktion sowie weiter im Anteil abnehmend, die Philippinen, Indonesien, Mexiko, Costa Rica, Kolumbien, Honduras und Venezuela. Die anderen bananenexportierenden Staaten liegen unter einem Prozent der Weltproduktion, dazu gehören auch die AKP-Staaten Elfenbeinküste, Kamerun, St. Lucia, Jamaika, St. Vincent, Dominica, Somalia, Belize, Suriname, Grenada, Madagaskar und Cape Verde (Hubbard, Herbert und De la Touche 2000:8). Der mit Abstand grösste Produzent der AKP-Staaten ist Kamerun mit 0,93 Prozent der Weltproduktion. Madagaskar und die Elfenbeinküste folgen mit rund 0,4 Prozent, Jamaika und St. Lucia produzieren 0,14 beziehungsweise 0,18 Prozent.

**Tabelle 12: Anteil an der Weltbananenproduktion in Prozent (2002)**

<b>Land</b>	<b>Anteil Weltproduktion</b>	<b>Land</b>	<b>Anteil Weltproduktion</b>
Indien	24,19%	EU (15)	0,66%
Brasilien	9,56%	Elfenbeinküste	0,4%
China	8,5%	Jamaika	0,19%
Ecuador	8,13%	Saint Lucia	0,18%
Philippinen	7,74%	Somalia	0,09%
Indonesien	5,42%	Nicaragua	0,08%
Mexiko	3,05%	St.Vincent/Grenadines	0,07%
Costa Rica	3,0%	Suriname	0,06%
Kolumbien	2,09%	Belize	0,06%
Honduras	1,42%	Dominica	0,04%
Guatemala	1,38%	Grenada	0,01%
Venezuela	1,03%	Cape Verde	0,01%
Kamerun	0,93%	USA	0,01%

Quelle: Food and Agricultural Organization (2004)<sup>185</sup>

<sup>185</sup> Errechnet mit Angaben aus dem FAO-Datensatz (Food and Agricultural Organization 2004).

Der grösste Teil der Bananenproduktion stammt von kleinen Plantagen, in denen die Früchte zum lokalen oder Eigenverbrauch produziert werden. Aber immerhin 22 Prozent der Weltproduktion gelangte 2002 in den internationalen Handel (Food and Agricultural Organization 2004). Im Vergleich mit anderen Agrargütern sind Bananen damit hinter Getreide, Zucker, Kaffee und Kakao das wichtigste Handelsgut. Im internationalen Fruchthandel belegen sie nach den Zitrusfrüchten den zweiten Platz und begründen damit den Ruf der Banane als klassisches Exportgut (Van de Kastele 1998:14).<sup>186</sup>

Ähnlich dynamisch wie die Produktion entwickelte sich auch der Weltbananenexport. Ausgehend von der Mitte der 1980er Jahre erhöhte sich dieser um den Faktor 2,7.<sup>187</sup> Dabei steht die Grösse des Exportanteils nicht zwangsläufig mit der Produktionsmenge in Zusammenhang, zumal Staaten wie Indien und Brasilien nur sehr geringe Mengen an Bananen exportieren. Hauptexporteure sind die lateinamerikanischen und karibischen Staaten, die mit 34 Prozent der Weltproduktion auf einen Anteil von 58 des Welthandels kommen. Im Unterschied dazu produziert Asien 52 Prozent der Bananen, trägt aber nur neun Prozent zu den Gesamtexporten bei.

Eine detaillierte Analyse zeigt, dass Ecuador 2002 mit 22 Prozent Anteil am Gesamtexport der bedeutendste Anbieter auf dem internationalen Bananenmarkt war. Costa Rica hielt mit elf Prozent die Hälfte der ecuadorianischen Marktanteile. An dritter Stelle folgte Kolumbien und schliesslich sind an vierter Stelle mit 7,1 Prozent Anteil die Philippinen als einziger asiatischer Akteur, der signifikant exportierte, zu erwähnen. Indien, als grösster Bananenproduzent der Welt, war nur mit 0,1 Prozent am Weltexport beteiligt, China und Indonesien hatten mit 0,4 beziehungsweise 0,02 Prozent ähnlich geringe Werte vorzuweisen. Abgesehen von Ecuador und Costa Rica hielten andere Staaten Lateinamerikas 2,5 bis fünf Prozent Anteil am Weltexport und selbst der Bananenimporteur USA kam lediglich auf 3,9 Prozent. Wenig bedeutend sind die AKP-Staaten. Ihr Anteil am Welthandel ist zwar höher als ihr Anteil an der Weltproduktion, aber im Vergleich mit den lateinamerikanischen Ländern

---

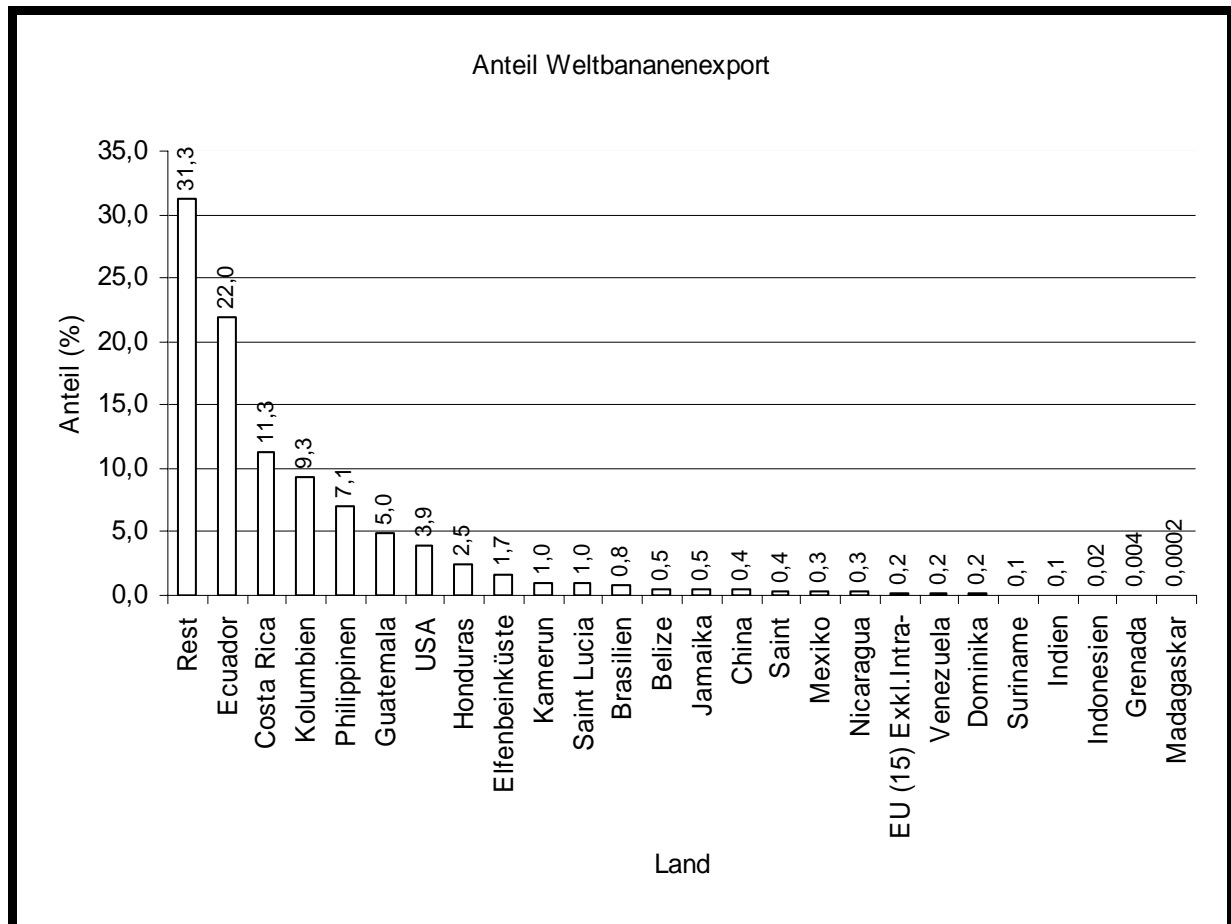
<sup>186</sup> Diese Angabe bezieht sich auf den Handelswert. Im Volumen liegen Bananen sogar noch vor den Zitrusfrüchten (United Nations Conference on Trade and Development 2003:3).

<sup>187</sup> Jedoch mit Einbussen im Zeitraum zwischen 1997 und 2000 (Food and Agricultural Organization 2004).



sehr gering. Die Elfenbeinküste ist mit 1,7 Prozent und Kamerun sowie St. Lucia sind mit einem Prozent die AKP-Produzenten mit dem höchsten Anteil am Weltexport.

Abbildung 17: Bananenexporte – Anteil am Weltbananenexport (2002)<sup>188</sup>



Quelle: Food and Agricultural Organization (2004)

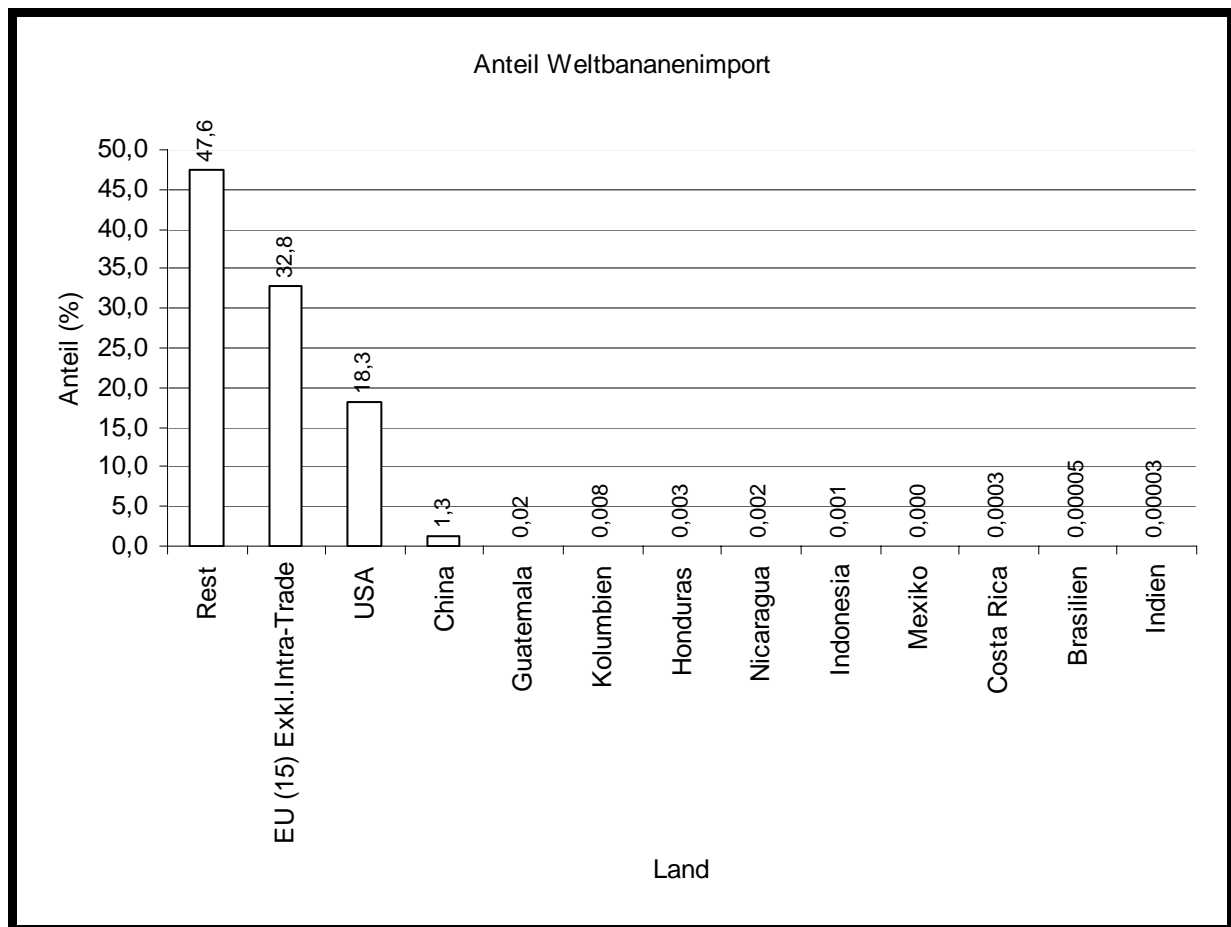
Bananen werden insbesondere in diejenigen Staaten exportiert, die aufgrund klimatischer Bedingungen schlechte Voraussetzungen für den Bananenanbau bieten und eine recht hohe Kaufkraft aufbringen können. Dies trifft insbesondere auf die USA und die EU zu.<sup>189</sup> Beide Akteure haben eine sehr kleine und wenig konkurrenzfähige Bananeproduktion, gleichzeitig aber eine grosse Nachfrage und Kaufkraft. Die EU importiert nach dem Geldwert knapp doppelt so viele Bananen wie die USA, nach dem Importvolumen liegen die USA aber

<sup>188</sup> Errechnet mit Angaben aus dem FAO-Datensatz (Food and Agricultural Organization 2004).

<sup>189</sup> Des Weiteren trifft dies natürlich auch für Kanada und Japan zu. Diese Staaten werden hier aber nicht weiter besprochen, da sie im Bananenmarktkonflikt keine Rolle spielten.

deutlich vor der EU.<sup>190</sup> Insgesamt nehmen beide knapp über 50 Prozent der Bananenexporte ab.<sup>191</sup> Exporte beziehungsweise Importe sind jedoch sehr differenziert zu betrachten. 1997 gingen beispielsweise 89 Prozent der philippinischen Exporte nach Japan, Saudi Arabien, Korea, Hongkong, China und in die Arabischen Emirate. AKP-Bananen wurden fast ausschliesslich in die EU geliefert und die lateinamerikanischen Produzenten exportierten ihre Bananen in erster Linie in die USA, die EU und nach Kanada (Paggi und Spreen 2003:12).

Abbildung 18: Anteil am Weltgesamtimport in Prozent (2002)



(Food and Agricultural Organization 2004)<sup>192</sup>

Die internationale Ökonomie des Bananenhandels zeigt sich insgesamt sehr heterogen. Asiatische Staaten, insbesondere Indien und China, erbringen etwa die Hälfte der

<sup>190</sup> Die USA importierten 2002 Bananen im Wert von 1,1 Mia. US-Dollars und die EU im Wert von 1,9 Mia. US-Dollars. Im Volumen beträgt der Unterschied 3,9 Mia. Tonnen (USA) zu 3,3 Mia. Tonnen (EU) (Food and Agricultural Organization 2004).

<sup>191</sup> Auch wenn die USA und die EU die meisten Exportbananen abnehmen, liegen sie im Konsum, hinter Indien, Brasilien und China, nur an vierter und fünfter Stelle (Paggi und Spreen 2003:9).

<sup>192</sup> Errechnet mit Angaben aus dem FAO-Datensatz (Food and Agricultural Organization 2004).

Bananenproduktion, spielen aber im Bananenhandel praktisch keine Rolle. Den Weltmarkt dominieren lateinamerikanische Staaten, die über die Hälfte der Exporte abwickeln, darunter ist Ecuador der bedeutendste Produzent und Exporteur. Unterschiede gibt es auch in der Menge an Bananen, die im Verhältnis zur nationalen Bananenproduktion exportiert werden. Die Anteile reichen von 85-99 Prozent in den lateinamerikanischen Staaten Kolumbien, Ecuador und Costa Rica bis zu 32 Prozent in den Philippinen und bis zu 16 Prozent in Mexiko. Die restlichen Bananenproduzenten exportieren nicht mehr als zwei Prozent ihrer Gesamtproduktion.<sup>193</sup>

Die Exportstruktur des Weltmarktes steht in direktem Zusammenhang mit den Kosten der Bananenproduktion, so dass die Staaten mit Kostenvorteilen auch am meisten Bananen exportieren. Zuverlässige Zahlen über die unterschiedlichen Gesamtkosten und deren Struktur fehlen. Man geht davon aus, dass drei Faktoren entscheidend sind: Der Transport von der Produktionsstätte zum Endverbraucher, die Arbeitskosten und die Skalenerträge. Im Vergleich der Bananenexporteure haben lateinamerikanische Staaten aufgrund der Grösse ihrer Plantagen, der Produktionsmenge und der Infrastruktur Vorteile.<sup>194</sup> Dazu kommen noch, die zwei- bis sechsmal niedrigeren Arbeitskosten, das sehr günstigen Klima und eine industriellen betriebene Plantagenwirtschaft<sup>195</sup>. Im Vergleich zu den anderen Bananenproduzenten findet man noch relativ viel kleinbäuerliche Erzeugung in Ecuador (Brunner und Pfeifer 2001:103), trotzdem ist das Land sehr konkurrenzfähig und hat beispielsweise im Vergleich zur Elfenbeinküste einen Produktionsvorteil von rund 15 Prozent. Im Vergleich zum französischen Überseedepartement Martinique ist der Vorteil sogar viermal so gross (Paggi und Spreen 2003:14).

### ***Struktur der Bananenindustrie***

Charakteristisch für den Bananenhandel ist seine oligopolistische Struktur mit der Dominanz einiger weniger transnationaler Unternehmen (United Nations Conference on Trade and Development 2003:9). Diese Verhältnisse lassen sich auf die speziellen Erfordernisse der Bananenproduktion zurückführen. Verglichen mit dem Anbau anderer Plantagenprodukte ist sie sehr arbeitsintensiv, da die Empfindlichkeit der Früchte eine Mechanisierung der Arbeit schwierig macht (Skrodzki und Brunner 1988:23). Zudem sind Bananen sehr leicht

---

<sup>193</sup> Errechnet mit Angaben aus dem FAO-Datensatz (Food and Agricultural Organization 2004).

<sup>194</sup> Für eine Zusammenfassung unterschiedlicher Kostenrechnungen siehe Chambron (1999).

<sup>195</sup> Lediglich in Ecuador spielt die kleinbäuerliche Erzeugung noch eine gewisse Rolle (Brunner und Pfeifer 2001:103).

verderblich<sup>196</sup> und müssen rasch zum Konsumenten gebracht werden.<sup>197</sup> Der Export verlangt eine anspruchsvolle Infrastruktur, zumal Transport, Bewässerung, Trockenlegung und die Verhinderung von Pflanzenkrankheiten sicherzustellen sind. Zusätzlich werden grosse Investitionen benötigt, um die Verpackungsvorrichtungen, den Transport der Bananen und die Versorgung von Arbeitern und Verwaltern zu finanzieren (Stover und Simmonds 1987:360). Dies begründet schliesslich die oligopolistische Struktur des Bananenmarktes. „A highly perishable product such as bananas requires control of the growing, packaging, transport, handling, ripening, and distribution processes. This has favoured the evolution of a highly vertically integrated banana sector, where large transnational companies tend to exercise control from the growing of bananas in producing countries, through ownership of specialized refrigerated shipping and ripening facilities, to distribution networks in importing countries“ (United Nations Conference on Trade and Development 2003:10).<sup>198</sup>

Die Geschichte der grossen Bananenunternehmen ist ein Abbild dieser Zwänge. In den Anfängen des Bananenhandels, während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts, war die Produktionskette<sup>199</sup> dezentralisiert. Unterschiedliche Unternehmungen waren auf die jeweiligen Produktionsschritte spezialisiert und stimmten ihre Aktivitäten nicht immer aufeinander ab. Dies führte zu hohen Risiken und ebensolchen Transaktionskosten (Taylor 2003:71). Zur Optimierung des Bananengeschäfts wurden daher unterschiedliche Strategien entwickelt. Schiffsinhaber begannen eigene Plantagen zu gründen und schlossen Langzeitverträge mit Produzenten ab. Des Weiteren wurden die unterschiedlichen Arbeitsschritte integriert. Unternehmen, die bisher sehr stark spezialisiert waren, begannen auch in den anderen Bereichen aktiv zu werden oder sich mit Firmen aus anderen Produktionsbereichen zusammenzuschliessen. Innovationen wie das Dampfschiff, die Kühltechnik und die Einführung verbesserter Kommunikationstechnologien waren dabei ebenso von Bedeutung wie der Erwerb von grossen Landflächen, Eisenbahnkonzessionen und letztlich der Zufall. Dieser Integrationsprozess und der damit verbundene Kapitalbedarf führte langfristig zur Bildung von grossen multinationalen Unternehmen.

---

<sup>196</sup> In der Regel werden geerntete Bananen innerhalb von drei Wochen verzehrt (Stover und Simmonds 1987:369).

<sup>197</sup> Für detaillierte Informationen zu Ernte und Transport von Bananen siehe Thompson und Burden (1995).

<sup>198</sup> Mit der Integration aller Schritte in die Produktionskette haben diese Firmen zudem die Möglichkeit gewonnen, auch den Wertzuwachs des Produkts zu kontrollieren: „Therefore, they control the greater proportion of value added, which is normally concentrated in shipping and marketing activities. This is why, even if production and export of bananas are highly concentrated in developing countries, it is mainly developed countries that tend to capture the benefits of banana trade, through their large transnational bananamarketing companies“ (United Nations Conference on Trade and Development 2003:10).

<sup>199</sup> „(i) provision of production inputs; (ii) production; (iii) assembly...;(iv) ripening; (v) wholesale; and (iv) retail distribution“ (Taylor 2003:71).

Die ersten so entstandenen transnationalen Firmen waren die United Fruit Company (UFCO), die Standard Fruit and Steamship und die Cuyamel Fruit Company. Diese entwickelten Marketingstrategien, bauten ein Transportsystem für die Versorgung der Regionen, die nicht an der Küste lagen, und versuchten durch geographische Diversifizierung der Bananenherkunftsländer eine Risikominimierung hinsichtlich Naturkatastrophen und Bananenkrankheiten zu erreichen (Taylor 2003:73). Die Integration der einzelnen Produktionsschritte war bis in die 1970er Jahre das übliche Vorgehen der transnationalen Bananenfirmen. In den letzten zwanzig Jahren konnte allerdings ein Strategiewechsel beobachtet werden. Transnationale Unternehmungen konzentrieren sich mittlerweile stärker auf die Vermarktung und Verteilung von Bananen als auf deren Produktion. Zur Sicherstellung der Bananenversorgung wird zunehmend auf Langzeitverträge mit unabhängigen lokalen Bananenproduzenten gesetzt<sup>200</sup>, die restriktive Angaben bezüglich Form, Menge und Qualität der Bananen enthalten (Brunner und Pfeifer 2001). Diese Struktur hat für die transnationalen Bananenfirmen den Vorteil, dass Produktionsrisiken wie beispielsweise Naturkatastrophen auf den lokalen Produzenten abgewälzt werden und die Bananenfirmen gleichzeitig die Teile der Produktionskette mit den grössten Gewinnen bewirtschaften (Brunner und Pfeifer 2001:40).

Dominiert wird der Bananenmarkt von den drei grossen multinationalen Firmen Chiquita, Dole und Fresh Del Monte.<sup>201</sup> Diese deckten 1999 65 Prozent des gesamten Weltexports ab.<sup>202</sup> Chiquita lag 1999 ungefähr gleichauf mit Dole (25 Prozent) wurde aber mittlerweile von Dole überholt (Dole Food Company 1996:10; United Nations Conference on

---

<sup>200</sup> „For instance in Ecuador, the largest banana multinationals own very little of Ecuador’s 180,00 ha of banana producing land. Chiquita and Del Monte source all their Ecuadorian Bananas from third-party suppliers, Dole approximately 98%, Noboa 70-80%, and Favorita around 56%“ (Vorley 2003:53).

<sup>201</sup> Alle drei Firmen entstanden aus der United Fruit Company, die 1899 von den drei amerikanischen Bananenhändlern Minor Keith, Lorenz Baker und Andrew Preston (Baker und Preston waren Mitinhaber der Boston Fruit Company) gegründet wurde. Die United Fruit Company war lange Zeit das dominierende Unternehmen im Bananenhandel und im frühen zwanzigsten Jahrhundert kontrollierte sie 80 bis 90 Prozent aller US-Importe. 1910 verschaffte sich die UFCO mit dem Kauf des europäischen Unternehmens Elders & Fyffes Zugang zum europäischen Markt. Obwohl die UFCO damit weltweit der bedeutendste Akteur im Bananengeschäft wurde, ging ihr Anteil zurück und betrug 1930 nur noch 60 Prozent des Weltmarktes. Grund hierfür waren zwei neue amerikanische Konkurrenten, die Cuyamel Fruit Company und die Standard Fruit and Steamship Company. Das Problem löste die UFCO teilweise mit dem Aufkauf der Cuyamel Fruit Company. Effektiv entstand damit ein Duopol auf dem US-Markt, das bis in die 1960er Jahre hinein bestand. Von Mitte der 1960er Jahre bis Anfang der 1990er Jahre erfuhr die Bananenindustrie fundamentale Änderungen. Zum einen entstanden mit der ecuadorianischen Noboa und der *Union de Paises Exportadores de Banano* (UPEB) neue Unternehmen und die SFSC wurde 1968 von Castle & Cook übernommen, die Dole als neue Marke einführt. 1970 fusionierte die UFCO mit AMK Corporation zum Lebensmittelkonzern United Brands International. 1972 wurde zudem die ecuadorianische Abteilung von UFCO an eine Tochterfirma von Del Monte verkauft. Del Monte wurde daher in den 1970er Jahren die erste Firma seit langem, die neu Zugang zum Bananenmarkt erlangen konnte. 1986 wurde Fyffes von United Brand verkauft, sowie die United Brands Cooperation in Chiquita Brands International umbenannt. Die gegenwärtige Struktur des Bananenhandels kennt also vier grosse Akteure: Dole, das von der SFCS abstammt, Chiquita Brands als Nachfolger der UFCO, Del Monte als abgespaltener Teilbereich der UFCO, Fyffes, das ebenfalls sehr lange zur UFCO gehört hatte, und schliesslich der ecuadorianische Konzern Noboa (Taylor 2003:68ff.).

<sup>202</sup> Einen Anteil, den sie in etwa seit den 1980er Jahren halten konnten. In den 1960er und 1970er Jahren lag der Anteil bei knapp unter, später knapp über 50 Prozent (United Nations Conference on Trade and Development 2003:10).

Trade and Development 2003:10). An dritter Stelle steht Del Monte mit 15 Prozent des Weltexportes. Neben diesen amerikanisch dominierten Firmen kommt die irische Firma Fyffes auf sieben bis acht Prozent und der ecuadorianische Noboa Konzern auf elf Prozent<sup>203</sup> Anteil am Weltexport.

### **7.2.2. Das EU-Bananenmarktregime**

Der Konflikt um die Regulierung des EU-Bananenhandels spielte schon bei den Verhandlungen der Römischen Verträge, der entscheidenden Gründungsphase der Europäischen Union<sup>204</sup> eine Rolle, die in keinem vernünftigen Verhältnis zur ökonomischen Bedeutung für die Mitgliedsstaaten stand.

Insbesondere die Staaten mit Kolonialvergangenheit, wie Frankreich, hatten ein grosses Interesse an einem Regime, das ihren Ex-Kolonien Zugang zum EU-Markt sicherte, während es sich gegenüber anderen Staaten protektionistisch verhielt. Ganz im Gegensatz dazu favorisierte etwa Deutschland einen komplett liberalen Bananenhandel. Für das sich im Wiederaufbau befindliche Land war die Banane eine Frucht, die den zunehmenden Wohlstand symbolisierte (Tangemann 2003b:20) und zu der die Deutschen schon immer ein emotionales Verhältnis hatten.<sup>205</sup> Deutschland hatte ausserdem zu seinen Ex-Kolonien keine enge Bindung und folglich mussten Produzenteninteressen kaum berücksichtigt werden. Das Ergebnis der Verhandlungen ging in ein Zusatzprotokoll der Römischen Verträge ein (McMahon 1998:2) und konstituierte eine Kompromisslösung mit separaten Märkten (Everling 1996:401). Deutschland führte ein liberales Bananenmarktregime ein, die Benelux-Länder lehnten sich ans deutsche Modell an und erhoben, mit Ausnahme für AKP-Bananen, lediglich einen Zoll von 20 Prozent. Trotz dieser Bevorzugung der AKP-Staaten importierten die Benelux-Länder aber fast ausschliesslich Bananen aus Lateinamerika. Nach ihrem Beitritt schlossen sich Dänemark und Irland der Benelux-Regelung an, Frankreich und Italien, sowie nach ihren Beitritten Grossbritannien, Griechenland, Spanien und Portugal führten keine liberalen Bananeregime sondern Quotensysteme ein. Frankreich öffnete seinen Markt vor

---

<sup>203</sup> Der in etwa 40 Prozent des ecuadorianischen Exportgeschäftes abwickelt (Brunner und Pfeifer 2001:79).

<sup>204</sup> Damals Europäische Gemeinschaft.

<sup>205</sup> Dieser besonderen Beziehung zur Banane begegnete man während des Prozesses der deutschen Wiedervereinigung erneut. Berühmt ist die Szene, als der SPD-Politiker Otto Schily am Abend der ersten gesamtdeutschen Wahl gefragt wurde, warum die SPD die Wahlen verloren habe, und er als Antwort eine Banane aus seiner Tasche holte (Tangemann 2003b:27).

allem für Produzenten aus den Überseedepartements und der afrikanischen *France Zone*.<sup>206</sup> Italien versuchte die Bananenproduktion seiner früheren Kolonie Somalia zu schützen und errichtete ein bis 1964 andauerndes Staatsmonopol im Bananenhandel, das später zugunsten eines gemischten Quoten-, Lizenz- und Besteuerungssystems mit klarer Bevorzugung von EU- und AKP-Bananen abgeschafft wurde.<sup>207</sup> Grossbritannien setzte ebenfalls auf ein restriktives Handelsregime und bevorzugte seine traditionellen Bananenlieferanten.<sup>208</sup> Griechenland, Spanien und Portugal hatten jeweils eine eigene Bananenproduktion, die sie mit zum Teil sehr restriktiven Massnahmen vor der Konkurrenz anderer Länder schützten (Osório-Peters 1997:43). Anfangs bilateral ausgerichtet, wurden diese Regelungen später im Zuge der EU-Integration in die sogenannten Lomé- und Yaounde-Verträge zwischen der EU und den AKP-Staaten integriert.<sup>209</sup>

Die Dichotomie zwischen geschlossenen und offenen Systemen blieb fast 40 Jahre intakt (Komuro 2000:5) und wurde erst durch die Einführung des EU-Binnenmarktes 1993 erschüttert. Mit dem freien Warenverkehr hätten die billigen lateinamerikanischen Bananen innerhalb der EU ohne Restriktionen gehandelt werden können und dadurch wurde ein nationales Regime obsolet.<sup>210</sup> Die Frage war nun, welches Regelungssystem sich auf der EU-Ebene durchsetzen würde. Bei dieser Entscheidung galt es insbesondere die Verpflichtungen zu berücksichtigen, die gegenüber den AKP-Staaten eingegangen worden waren. Im Abkommen von Lomé war festgeschrieben, dass neue Regelungen im Bananenhandel nicht zu Lasten der AKP-Staaten gehen durften, das heisst, dass diese Staaten im Vergleich zur Vergangenheit oder Gegenwart nicht schlechter gestellt werden konnten. Aufgrund der hohen Produktionskosten der AKP-Staaten bedeutete dies aber faktisch, dass AKP-Bananen auf irgendeine Weise gegen die billigeren lateinamerikanischen Bananen geschützt werden

---

<sup>206</sup> In der Zeit vor 1993 war der französische Markt zwischen den Überseedepartements Martinique und Guadeloupe (2/3) und den Ex-Kolonien Elfenbeinküste, Kamerun und Madagaskar (1/3) aufgeteilt (Tangermann 2003b:22).

<sup>207</sup> Trotzdem konnten bis 1992 AKP-Bananen nur einen Marktanteil von 7,9 Prozent erreichen (Badinger, Breuss und Mahlberg 2003:361).

<sup>208</sup> Windward-Inseln (Dominica, Grenada, St. Lucia und St. Vincent and the Grenadines), Jamaica, Belize and Suriname (Badinger, Breuss und Mahlberg 2003:361).

<sup>209</sup> „[T]he umbrella agreement, first signed in 1975 as the successor to the *Yaoundé Convention* and last renegotiated in 1990 for ten years (Lomé-IV), for a type of association by 71 African, Caribbean and Pacific (ACP) states with the *European Economic Community* (EEC), now the *European Community*. Associated countries receive tariff-free access to the EEC for nearly all products, and significant aid flows. They also had access to two *export earnings guarantee* schemes offering concessional loans if their export earning suffered a serious and sudden decline. These were *STABEX* and *SYSMIN*. The EEC did not have tariff-free access to the *ACP states*. The Lomé Convention was superseded on 1 March 2000 by the *ACP-EC Partnership Agreement*“ (Goode 2003:217).

<sup>210</sup> Tangermann führt dieses Argument weiter aus: „However, what really forced an end to the national regimes was the elimination of border controls in the EU under the Single Market initiative. In the absence of controls on trading activities at the borders between member states, it was simply technically impossible to restrict the flow of goods among member states. Hence, in the absence of a new common regime, the dollar bananas freely imported into Germany could have been cross-traded to all other member states“ (Tangermann 2003b:30).

mussten (Hallam 1995:528). Die neue Bananenmarktordnung sollte diese Problematik bewältigen und eine Balance zwischen unterschiedlichen Interessen schaffen. Man versuchte das fast Unmögliche, die Verpflichtung gegenüber den AKP-Staaten einzuhalten, faire Preise für die Konsumenten zu garantieren und die Bananenimporte von Drittstaaten möglichst wenig zu behindern (Vranes 2003c:6).

Die Bananenmarktregelung der EU sah zu Beginn eine Schätzung des EU-Bananenkonsums vor.<sup>211</sup> Auf dieser Grundlage wurde die Lieferquote für die verschiedenen Bananenexportländer festgelegt. Ökonomisch gesehen ist dieses Vorgehen äusserst fragwürdig. Der Verbrauch von Bananen hat natürlich auch etwas mit deren Preis zu tun. Wenn dieser vorher festgesetzt wird, kann man nicht auf den potentiellen Verbrauch schliessen. Im Ergebnis war die Schätzung des Bananenkonsums in der EU daher lediglich eine Bekanntmachung, welche Menge von Drittstaatenbananen die EU bereit war auf ihrem Markt zu akzeptieren (Tangermann 2003b:36f.). Das Bananenregime unterschied dabei zwischen drei Bananentypen: Eurobananen, Traditionelle AKP-Bananen und Drittländer-Bananen. Eurobananen werden in den EU-Mitgliedsländern hergestellt und unterstehen, entsprechend den Vorgaben des EU-Binnenmarktes, keinen Handelsrestriktionen. Sie sind aber kaum konkurrenzfähig und werden wie viele andere EU-Agrargüter bis zu einer bestimmten Menge subventioniert (Weustenfeld 1997:24). Traditionelle AKP-Bananen stammen von Staaten, die als historische AKP-Bananenexporteure betrachtet werden.<sup>212</sup> Diese durften Bananen im Volumen von 857700 Tonnen zollfrei einführen, aufgeteilt in festgelegte Quoten für jedes der zwölf Länder.<sup>213</sup> Die dritte Quote betrifft Bananen aus Drittstaaten und nicht traditionellen AKP-Staaten. Dahinter verbergen sich drei Arten von Bananen. Erstens Bananen aus Staaten, die nicht zur AKP-Welt gehören, wie beispielsweise die lateinamerikanischen Staaten. Zweitens Bananen von neuen AKP-Bananenexporteuren<sup>214</sup> und drittens Bananen von traditionellen AKP-Staaten, die ihr Kontingent schon aufgebraucht haben (Tangermann 2003b:37). Die Regelung dieses Quotenblocks war einer der Gründe für den Konflikt über die Europäische Bananenmarktordnung (Everling 1996:405). Insgesamt durfte ein Volumen von 2000000 Tonnen eingeführt werden. AKP-Bananen sind zollfrei, während andere Exportländer 100 ECU pro Tonne zahlen müssen. Wird die jeweilig

---

<sup>211</sup> Der folgenden Darstellung liegt das Jahr 1993 zu Grunde und die Werte können sich aufgrund der Schätzungen ändern.

<sup>212</sup> Kamerun, Belize, Cape Verde, Elfenbeinküste, Dominika, Grenada, Jamaika, St. Lucia, St. Vincent, Suriname, Somalia und Madagaskar (Komuro 2000:7).

<sup>213</sup> Für die Quoten der einzelnen traditionellen AKP-Bananenproduzenten siehe Vranes (2003c:13).

<sup>214</sup> Wie beispielsweise die Dominikanische Republik (Komuro 2000:7).



zustehende Quote überschritten, sind hohe Zölle fällig. Für AKP-Bananen mussten in diesem Falle 750 ECU pro überschrittener Tonne gezahlt werden, für andere Bananen 850 ECU pro Tonne. Diese Zollzuschläge haben eine abschreckende Wirkung, sind sie doch so hoch, dass sich zusätzliche Importe über die erlaubte Quote kaum mehr lohnen (Komuro 2000:7). Lizenzen für den Import traditioneller AKP-Bananen werden auf der Grundlage historischer Export-Zahlen vergeben. EU-Importunternehmen haben aber faktisch freien Zugriff auf die Lizenzen, da die Quote für traditionelle Bananen so gross ist, dass alle angebotenen Bananen auch abgenommen werden und einige Staaten nicht einmal in der Lage sind, das ihnen zur Verfügung stehende Kontingent voll auszuschöpfen. Problematisch ist jedoch die Lizenzvergabe im Quotenblock der Drittländerbananen und nicht traditionellen AKP-Bananen. Den Grossteil der Lizenzen (66,5 Prozent) erhalten die Unternehmen, die in der Vergangenheit schon Drittländerbananen oder nicht traditionelle AKP-Bananen vertrieben haben. Dieser Bereich ist sehr profitabel und betrifft insbesondere die Unternehmen, die in den lateinamerikanischen Ländern aktiv sind.<sup>215</sup> Des Weiteren werden die Unternehmen nach ihrer Funktion unterschieden. 57 Prozent dieser Drittstaatenlizenzen sind für sogenannte *Primary Importers* reserviert, 15 Prozent gehen an *Secondary Importers* und 28 Prozent gehen an Unternehmen, die als sogenannte *Ripeners* weiter unten in der Produktionskette stehen.<sup>216</sup> Neben den 66,5 Prozent für Importeure von Drittländerbananen erhalten Unternehmen, die in der Vergangenheit traditionelle AKP-Bananen oder Eurobananen vertrieben haben, 30 Prozent der Lizenzen. Diese Kategorie wird identisch mit der vorhergehenden Aufteilung entsprechend der Firmenfunktion unterteilt. Die restlichen 3,5 Prozent der Lizenzen gehen an Akteure, die neu im Markt sind (Tangermann 2003b:37f.).

Innerhalb des Bananenmarkt-Systems ist die Aufteilung von Lizenzen zwischen Lieferanten von Drittländerbananen und Lieferanten von traditionellen AKP- und Eurobananen der zentrale und umstrittenste Vorgang. Die Lizenzen, die insbesondere den Lieferanten der Dollar-Bananen zustanden, waren nach Ansicht der EU ausreichend, um den Zugang für Dollar-Bananen entsprechend der früheren Menge zu garantieren (Tangermann 2003b:38). Kritisiert wurde jedoch, dass die Lizenzen für die Importeure von Dollar-Bananen nur für Quantitäten ausreichten, die viel geringer seien als die Nachfrage der Importeure. Zudem liegt die Anzahl der Lizenzen häufig unter dem Volumen der Langzeit-Verträge, die

---

<sup>215</sup> Also vor allem Chiquita, Dole und Del Monte.

<sup>216</sup> Für nähere Erläuterung der Begriffe siehe Vranes (2003c:19).

diese mit ihren Lieferanten eingegangen sind. Ein weiterer Punkt ist, dass 30 Prozent der Lizenzen, die für Bananen aus Drittländern oder nicht traditionellen AKP-Staaten vorgesehen sind, meist an europäische Firmen gingen, die im Grunde gar keine Geschäfte mit Dollar-Bananen machen.<sup>217</sup> Die Lizenzvergabe an diese Firmen wird als Belohnung für vergangene Verkäufe von AKP-Bananen gesehen und soll Anreize bieten, trotz der geringeren Kosten und höheren Profitabilität von Dollar-Bananen auch weiterhin AKP-Bananen zu vertreiben (Porges 2001:51). Die praktische Auswirkung war, dass Kategorie-B-Firmen, die hauptsächlich EU-Unternehmen aus ehemals protektionistischen EU-Staaten waren, ein Anteil von fast einem Drittel dieser Quote erhielten, und dies obwohl sie mit lateinamerikanischen Bananen fast nie gehandelt hatten. Die Folge war, dass vor allem deutsche und US-amerikanische Unternehmen, die traditionell mit lateinamerikanischen Bananen Geschäfte machten, einen grossen Teil ihrer Marktanteile an die AKP-Bananenhändler verloren. Infolgedessen setzte ein reger Handel mit Lizenzen ein. Unternehmen, die Dollar-Bananen importieren, kauften zusätzliche Lizenzen von den Unternehmen, die eigentlich auf Eurobananen oder AKP-Bananen spezialisiert waren. Daraus resultierte eine Quasisubventionierung der AKP-Importeure und damit der AKP-Bananen (Vranes 2003c:18f.).

---

<sup>217</sup> Insbesondere an Firmen aus Staaten mit ehemals protektionistischem Bananenmarktregime.

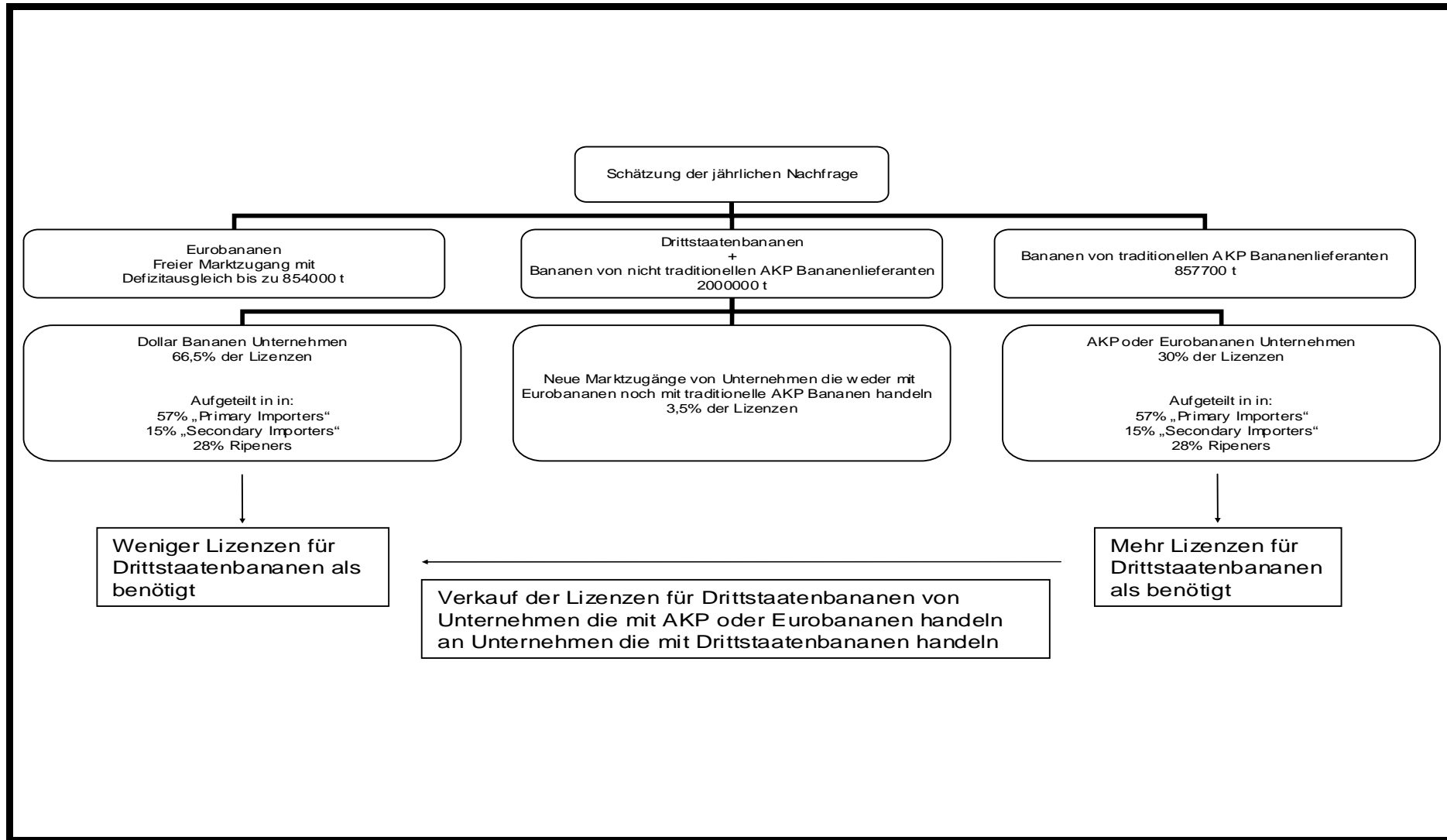


Abbildung 19: EU-Bananenmarktregime<sup>218</sup>

<sup>218</sup> Stand 1993.

### **7.3. Fall 1 – Der Bananenmarktkonflikt unter dem GATT-1947-DSV (Bananas II)**

#### **7.3.1. Einleitung – Formaler Ablauf des GATT-1947-Bananenmarktkonfliktes**

Der Startschuss des Bananenmarktkonfliktes fiel allerdings nicht mit der Einführung des neuen Bananenmarktregimes, sondern mit einer Klage gegen die in den Römischen Verträgen festgelegten protektionistischen Regelungen. Am 12. Juni 1992 forderten Kolumbien, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua und Venezuela formelle Konsultationen über die nationalen Bananenmarktregime Frankreichs, Italiens, Portugals, Spaniens und Grossbritanniens (Bananas I) (Vranes 2003a:39). Die zwischen dem 9. Juli und 9. September 1992 geführten Gespräche erwiesen sich als schwierig und der auf Wunsch von lateinamerikanischen Staaten zustande gekommene Vermittlungsversuch des GATT-1947-Generaldirektors führte ebenfalls zu keiner Lösung des Konfliktes. Am 8. Februar 1993 beantragten die Klägerparteien daher die Einrichtung eines Panel, welcher der GATT-Rat am 10. Februar zustimmte. Nachdem sich das Panel am 7./8. und 16./17. April mit den beteiligten Staaten getroffen hatte, wurde der Panelbericht am 19. Mai 1993 an die Streitparteien übermittelt und schliesslich am 3. Juni 1993 veröffentlicht. Die Panelisten kamen zum Schluss, dass die beanstandeten Importsysteme nicht mit der GATT-1947-Meistbegünstigungsklausel vereinbar seien. Der Panelbericht wurde jedoch nicht angenommen, da das Streitbeilegungsverfahren im Rahmen des GATT-1947-Einstimmigkeit erforderte, die EU und die AKP-Staaten, die ebenfalls Verfahrensbeteiligte waren, der Verabschiedung aber nicht zustimmten (Vranes 2003a:39). Diese begründeten ihre Weigerung damit, dass in Kürze ein neues EU-weites Bananemarktregime in Kraft treten würde und der Gegenstand der Klage, die alten nationalen Regelungen, damit obsolet seien.

Die Einführung der EU-Bananemarktordnung am 1. Juli 1993<sup>219</sup> wurde jedoch von den Bananas-I-Klägern nicht als Verbesserung der bestehenden Situation wahrgenommen, da die restriktiven Massnahmen der protektionistischen Staaten mehr oder weniger auf die liberal orientierten Staaten erweitert wurden und im Mittelpunkt somit ein Quotensystem anstatt

---

<sup>219</sup> Sechs Monate nach dem Start des EU-Binnenmarktes waren Bananen das letzte Erzeugnis, das einer einheitlichen EU-Regelung unterworfen wurde (Cascante und Sander 1999:15).

eines Zollsystems stand.<sup>220</sup> Infolgedessen lancierten die Bananas-I-Kläger am 28. Januar 1993, während das Bananas I-DSV noch lief (Salas und Jackson 2000:148), Konsultationen auf Grundlage der im Ministerratstreffen vom 17. Dezember 1992 behandelten Regulierung des Bananenmarktes. Die EU lehnte Konsultationen mit dem Argument ab, dass im angeführten Ministerratstreffen die zukünftige Bananenordnung lediglich diskutiert wurde und formal keine Entscheidung gefallen sei. Kurze Zeit später wiederholten die Klägerstaaten, auf Grundlage der formalen Entscheidung des EU-Ministerrates vom 9.-13. Februar 1993, ihre Konsultationsaufforderung. Wie bei Bananas I konnten in Konsultationen keine Ergebnisse erzielt werden und am 28. April 1993 beantragten Kolumbien, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua und Venezuela die Einrichtung eines Panel, der am 16. Juni 1993 vom GATT-Rat entsprochen wurde.

Das Panel befand, dass wichtige Bereiche des Bananemarktregimes fundamentale GATT-1947-Prinzipien verletzen (Vranes 2003c:6). In der Folge wurde der Panelbericht zu Bananas II von der EU blockiert, jedoch gelang es den Streitparteien kurz danach eine Teillösung zu finden. Kolumbien, Costa Rica, Nicaragua und Venezuela schlossen mit der EU das sogenannte *Banana Framework Agreement* (BFA) ab, das den Staaten höhere Lieferquoten und geringere Zölle innerhalb dieser Quoten sicherte. Die BFA-Unterzeichner verpflichteten sich aber gleichzeitig, die Verabschiedung des Panelberichts nicht weiterzuverfolgen (Komuro 2000:10). Guatemala zog es jedoch trotz des Angebots von Handelspräferenzen vor (Vranes 2003c:6f.), das BFA nicht zu unterschreiben und weiterhin, wenn auch erfolglos, die Annahme des Panelberichts zu verlangen (Josling 2003:175).

### **7.3.2. Die abhängige Variable: Intensität des Handelskonfliktes**

Die qualitative Analyse hat zum Ziel die Einflussfaktoren zu ermitteln, die für die beobachtete Ausprägung der abhängigen Variable *Intensität des Handelskonfliktes* verantwortlich sind. Entsprechend der Kodierung in der quantitativen Analyse wurden alle Bananas-II-Konflikt dyaden als intensive Konflikte auf der höchsten Eskalationsstufe identifiziert. Die *Intensität von Handelskonflikten* wurde dabei ordinal skaliert, das heisst, die Fälle wurden in Kategorien eingeteilt, die sich entsprechend der Konfliktintensität ordnen liessen. Die

---

<sup>220</sup> Für eine Diskussion und Bewertung der unterschiedlichen Regelungssysteme siehe Osório-Peters (1998).

ordinale Operationalisierung bringt mit sich, dass die Einzelfälle, die mit derselben Konfliktintensität kodiert wurden, nicht zwangsläufig einen identischen Verlauf aufweisen müssen. Anders als intervall- und ratioskalierte Variablen stellt die ordinale Operationalisierung ein sehr grobes Einteilungsraster dar. In einer Fallstudie kann aber diese Ungenauigkeit der ordinal skalierten Variable genutzt werden, indem die Varianzen in der Kategorie genauer beleuchtet werden.

Diese Vorgehensweise bietet sich auch in Bananas II an. Im Datensatz wurden die Konfliktdyaden der höchsten Konfliktstufe zugeordnet. Kriterium hierfür war die Blockade des Panelberichtes durch die EU und damit ein Missachten des Panelentscheides. Eine genauere Betrachtung zeigt aber, dass sich nicht alle Dyaden gleich verhielten. Venezuela, Kolumbien, Nicaragua und Costa Rica einigten sich mit der EU auf das BFA. Guatemala dagegen entschied sich gegen diesen Schritt und verlangte weiterhin die Annahme des Panelberichtes. Dies zeigt, dass es innerhalb der Konfliktkategorie Varianzen gibt, die durch eine qualitative Vorgehensweise analysiert werden können und gegebenenfalls unbekannte und intervenierende Variablen an den Tag bringen.

### **7.3.3. Die unabhängige Variable: Machtverhältnisse in Bananas II**

Macht und Machtverhältnisse sind in der Politikwissenschaft zentrale Begriffe, deren genaue Bedeutung gleichzeitig äusserst umstritten ist (Taber 1989:30). Die Ursachen dieser Differenzen liegen vor allem in der Vielschichtigkeit des Begriffes, der grossen Menge an potentiellen Indikatoren und deren Beziehungen zueinander.<sup>221</sup> Machtvariablen unterliegen zusätzlich intervenierenden Einflussfaktoren, die eine Identifikation des kausalen Prozesses, sowie die reliable Messung von Macht erschweren. Eine Lösungsstrategie ist eine möglichst robuste Operationalisierung und damit die Wahl eines Indikators, der ein möglichst breites Spektrum von Macht erfasst. Die Idee des Quad-Konzeptes orientiert sich an diesem Vorgehen und hat den Vorteil, dass ein signifikanter Zusammenhang wahrscheinlicher ist als bei einer eingeschränkten Operationalisierung. Stellt sich allerdings das Resultat einer solchen robusten Operationalisierung als nicht signifikant heraus, liefert dies ein starkes Indiz gegen

---

<sup>221</sup> Eine ausführliche Diskussion über den Machtbegriff findet sich im Theorieteil (Kapitel fünf).

die Bedeutsamkeit von Machtverhältnissen und es empfiehlt sich das theoretische Modell zu überdenken.

Die qualitative Analyse ermöglicht einen intensiven Test der Reliabilität des Quad-Konzeptes. Durch die Beschränkung auf einen Fall können unterschiedliche Machtoperationalisierungen betrachtet und mit der Ausprägung der Quad-Operationalisierung verglichen werden.<sup>222</sup> Die Resultate ermöglichen dann eine Bewertung des Quad-Konzeptes und der damit ermittelten empirischen Ergebnisse.

Machtindikatoren wie zum Beispiel das Quad-Konzept oder das Bruttosozialprodukt operieren methodisch gesehen auf der Makroebene und können grundsätzlich durch andere Makrophänomene, wie die Intensität von Handelskonflikten, ersetzt werden.<sup>223</sup> Eine mögliche Alternative wäre es, die Kausalität individuellen Handelns heranzuziehen (Schnell, Hill und Esser 1999:104).<sup>224</sup> Die Identifikation von auf der Makroebene angesiedelten unabhängigen Variablen, die mit der abhängigen Variable korreliert, war Bestandteil der quantitativen Analyse und stellt den ersten Schritt zur Untersuchung des Einflusses von Machtasymmetrien auf die Intensität von Handelskonflikten dar. Dieses Vorgehen hat aber den Nachteil, dass der Wirkungsmechanismus unklar ist. Es wird zwar ein Zusammenhang deutlich, aber wie dieser explizit aussieht, kann durch die Makroanalyse nicht erklärt werden. Dies kann zu einem ökologischen Fehlschluss führen, das heisst, zu einem falschen Schluss von einer Kollektiv- auf eine Individualhypothese (Diekmann 1996:116f.), und damit zu Mängeln in der Falsifikation von Theorien, die ja genau diesen kausalen Mechanismus beschreiben. In einem weiteren Schritt wird daher der Wirkungsmechanismus auf der Mikroebene untersucht. Es steht die Frage im Mittelpunkt, wie individuelles Handeln durch die Makrovariablen, in diesem Fall die Machtverhältnisse, beeinflusst wird. Machtverhältnisse führen dabei zu einem bestimmten Verhalten auf der Ebene der verhandelnden Personen. Daraufhin folgt eine Reihe von Kausalitätsschritten die letztlich zur beobachteten Ausprägung der abhängigen Variable führen. „Der Vorteil dieser Art der Erklärung liegt in ihrer Vollständigkeit: Die sonst nur implizit bleibenden Wirkungsmechanismen werden expliziert und sind damit auch einzeln der theoretischen und empirischen Kritik zugänglich“ (Schnell, Hill und Esser 1999:106).

---

<sup>222</sup> Im Idealfall werden alternative Machtindikatoren ebenfalls eine Machtasymmetrie aufweisen.

<sup>223</sup> Methodologischer Kollektivismus (Schnell, Hill und Esser 1999:104).

<sup>224</sup> Methodologischer Individualismus (Schnell, Hill und Esser 1999:104).

Im Folgenden wird in zwei Schritten vorgegangen. Zunächst werden die differenzierten Machtverhältnisse zwischen den Konfliktparteien beleuchtet. In einem zweiten Schritt wird untersucht, wie sich diese auf der Akteursebene auswirken, also wie Macht von den Parteien benutzt wird, welche Auswirkungen sie auf das Ergebnis hat und was die Abweichung des Falles erklären kann.

### ***Makroebene***

In der politikwissenschaftlichen Literatur findet sich eine grosse Anzahl von potentiellen Machtindikatoren. Aufgrund der Menge muss allerdings eine Auswahl getroffen werden, die sich nach der Relevanz für den Fall richtet und theoretisch begründet werden kann. In der anschliessenden Analyse steht die Frage im Vordergrund, ob die ausgewählten relevanten Machtverhältnisse das durch die Quad-Variablen angenommene Machtverhältnis widerspiegeln.

### ***Bruttoinlandprodukt und Handelsflüsse***

Ein zur Beschreibung von Machtpotentialen häufig angeführter Indikator ist das Bruttoinlandprodukt eines Staates. Es stellt alle Produktionsleistungen, die innerhalb eines Landes erbracht werden, dar und beschreibt die Gesamtausgaben von Staat und Inlandbevölkerung (Mankiw 1998:482). Für Realisten ist das Bruttoinlandprodukt primär ein Mittel zum Zweck der potentiellen Ausübung militärischer Macht, während aus einer wirtschaftspolitischen Sichtweise die vom Bruttoinlandprodukt abhängige Marktgrösse die Marktmachtasymmetrien zwischen Staaten begründen. Aufgrund der Konsumfähigkeit von öffentlicher Hand und Privatpersonen verfügen Staaten mit einem hohen Bruttoinlandsprodukt über einen grossen Markt, der entsprechende Absatzchancen für ausländische Unternehmen bietet. Dies führt dazu, dass bei Handelskonflikten zwischen zwei Staaten mit unterschiedlichen Bruttoinlandprodukten Zugangsbeschränkungen zum grösseren Markt höhere Kosten verursachen als Zugangsbeschränkungen zum kleineren Markt. Der Staat mit dem grösseren Bruttoinlandprodukt kann somit protektionistische Mittel einsetzen, während der Staat mit der kleineren Marktmacht nicht in der Lage ist, ebenso effektive Gegenmassnahmen zu treffen.<sup>225</sup> Ein weiterer Vorteil eines in der Relation hohen

---

<sup>225</sup> Illustrieren lässt sich dieses Prinzip am Beispiel des Amerikanisch-Chinesischen Streites um geistiges Eigentum, den die USA aufgrund ihrer überlegenen Marktmacht gewann. „...[I]n the mid-1990s the United States bought about four times as much from China as it sold to China. What is more, American investment and Chinese sales to the U.S. market kept China's economy growth rate from falling. The



Bruttoinlandproduktes besteht zudem in der Möglichkeit, unilateral einen optimalen Zoll zu errichten. „...if a country's elasticity of demand for imports was relatively high, and its elasticity of supply of imports relatively low, it may gain from applying an optimal tariff to the foreign country, even in the fact of retaliation. The general criterion for when this would be the case is relative national income — large countries facing small countries are much more likely to improve their income with an optimal trade tax, even if the small country retaliates“ (Conybeare 1985:24).

Die am Bananenmarktkonflikt beteiligten lateinamerikanischen Staaten, allesamt Entwicklungsländer<sup>226</sup>, erreichen in ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit und damit in ihrer Marktgrösse kaum das Niveau der EU. Bis auf die vergleichsweise kleinen EU-Mitglieder Luxemburg und Irland, die von Venezuela und Kolumbien übertroffen werden, weisen alle lateinamerikanischen Konfliktparteien den gesamten Beobachtungszeitraum hindurch ein geringeres Bruttoinlandsprodukt als die einzelnen EU-Staaten auf.<sup>227</sup> Dementsprechend gross ist der Unterschied, wenn zum Vergleich die aggregierten Bruttoinlandprodukte der EU-Staaten herangezogen werden. Die lateinamerikanischen Konfliktparteien erreichten in den Jahren 1990 bis 1995 zusammen gerade einmal 2,2 bis 3,0 Prozent des EU-Wertes. Für Nicaragua, Costa Rica und Guatemala ergeben sich Werte deutlich unter einem Prozent des EU-Bruttoinlandproduktes (World Bank 2001).

Diese Diskrepanz findet sich auch bei anderen gebräuchlichen Leistungsmassen, wie zum Beispiel dem Bruttosozialprodukt.<sup>228</sup> Ein Vergleich des Bruttoinlandproduktes pro Kopf macht den Unterschied zwischen den Konfliktparteien weiter deutlich. Zwischen 1990 und 1995 verzeichnete Venezuela mit maximal 16 Prozent des EU-Wertes das höchste Pro-Kopf-Einkommen der lateinamerikanischen Konfliktparteien. Schlusslicht ist Nicaragua mit einem Maximalanteil von 1,8 Prozent des EU-Pro-Kopf-Einkommens (World Bank 2001).

---

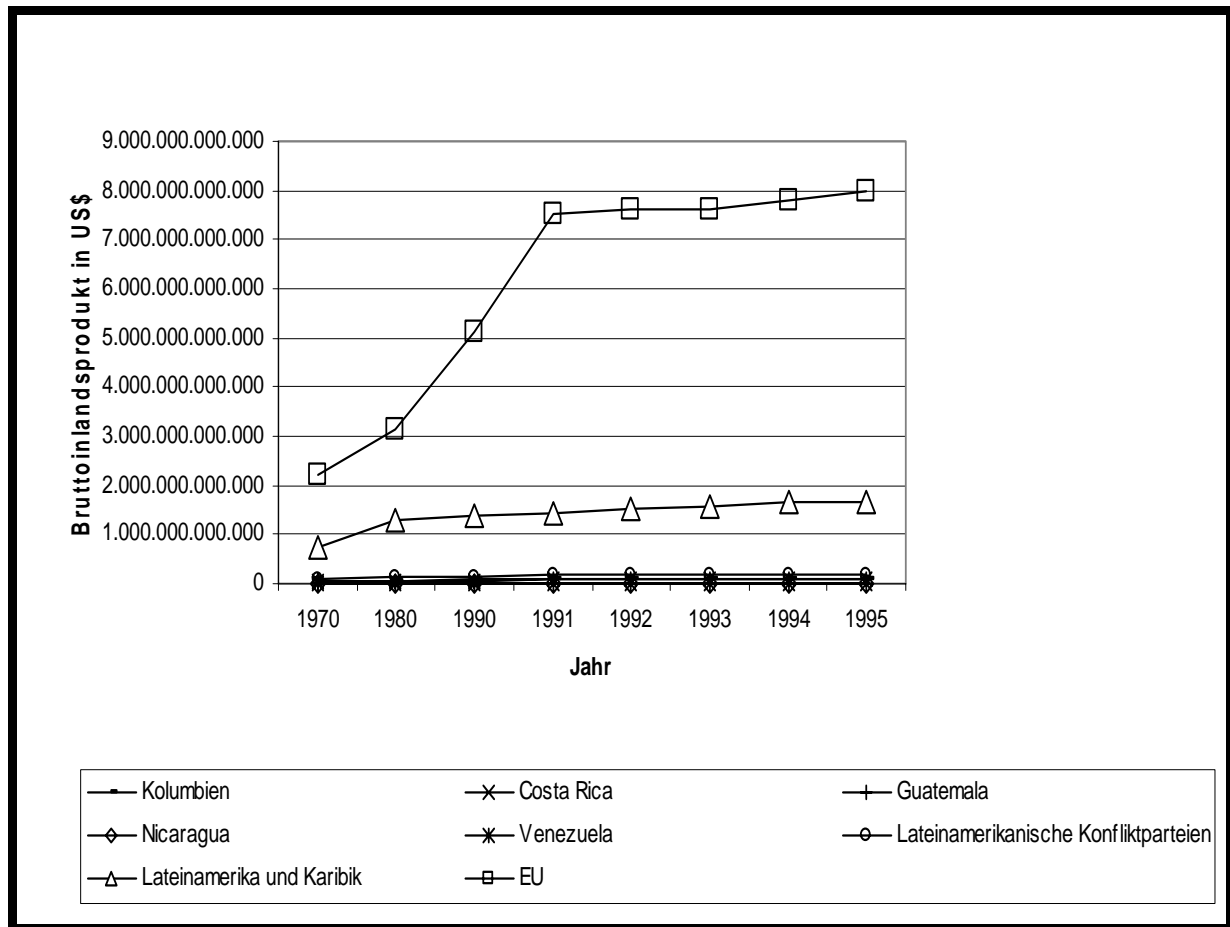
Chinese pool of labor, estimated between 100 and 200 million strong, represented a critical economic advantage so long as the economy expanded. But economic contractions would make it impossible for the Chinese economy to absorb the mass of cheap Chinese rural labor pouring out of the countryside into the urban industrial system. Given these facts, surely the United States had by far the stronger hand in its confrontation with China (De Mesquita 2000:191).

<sup>226</sup> Die lateinamerikanischen Konfliktparteien werden in allen gebräuchlichen Klassifizierungen als Entwicklungsländer eingruppiert. Dies gilt zum Beispiel für die Einteilung nach Einkommen, aber auch für komplexere Verfahren wie den *Human Development Index* (United Nations Development Program 2003).

<sup>227</sup> Das wiedervereinigte Deutschland erwirtschaftet sogar ein grösseres BIP als ganz Lateinamerika zusammen.

<sup>228</sup> Dabei macht es keinen Unterschied auf welche Weise das Bruttosozialprodukt berechnet wird. Herkömmliche Methoden sind zum Beispiel die Berechnung nach US-Dollars, nach US-Dollars in Preisen eines Basisjahres, nach einheimischer Währung oder nach Kaufkraft.

Abbildung 20: Bruttoinlandprodukt der Konfliktparteien in US-Dollars (in Preisen von 1995)<sup>229</sup>



Quelle: World Bank (2001)

Die Grösse des Bruttoinlandproduktes und die damit entstehenden Machtverhältnisse sind in Handelskonflikten nur dann relevant, wenn der Export einen wesentlichen Anteil an der nationalen Wertschöpfung einnimmt und entsprechende Handelsbeziehungen zwischen den Konfliktparteien bestehen. Wenn dies aber der Fall ist, spielt der Aussenhandel als ökonomischer Machtfaktor eine grosse Rolle (Hirschman 1980:13). In der Bedeutung von Exporten lassen sich zwischen den Konfliktparteien starke Unterschiede feststellen. Im Zeitraum von 1990 bis 1995 erreichte Costa Rica mit einem Aussenhandelsanteil von 37 Prozent am Bruttosozialprodukt den Maximalwert unter den lateinamerikanischen

<sup>229</sup> Der EU-Beitritt von Österreich, Schweden und Finnland im Jahr 1995 wurde nicht mitberechnet. Der steile Anstieg bis in die 1990er Jahre lässt sich allerdings auch auf die Aufnahme neuer Mitglieder und auf die Wiedervereinigung Deutschlands im Jahr 1991 zurückführen.

Konfliktparteien, während Kolumbien den geringsten Wert, der aber immer noch zehn Prozent betrug, aufweist.

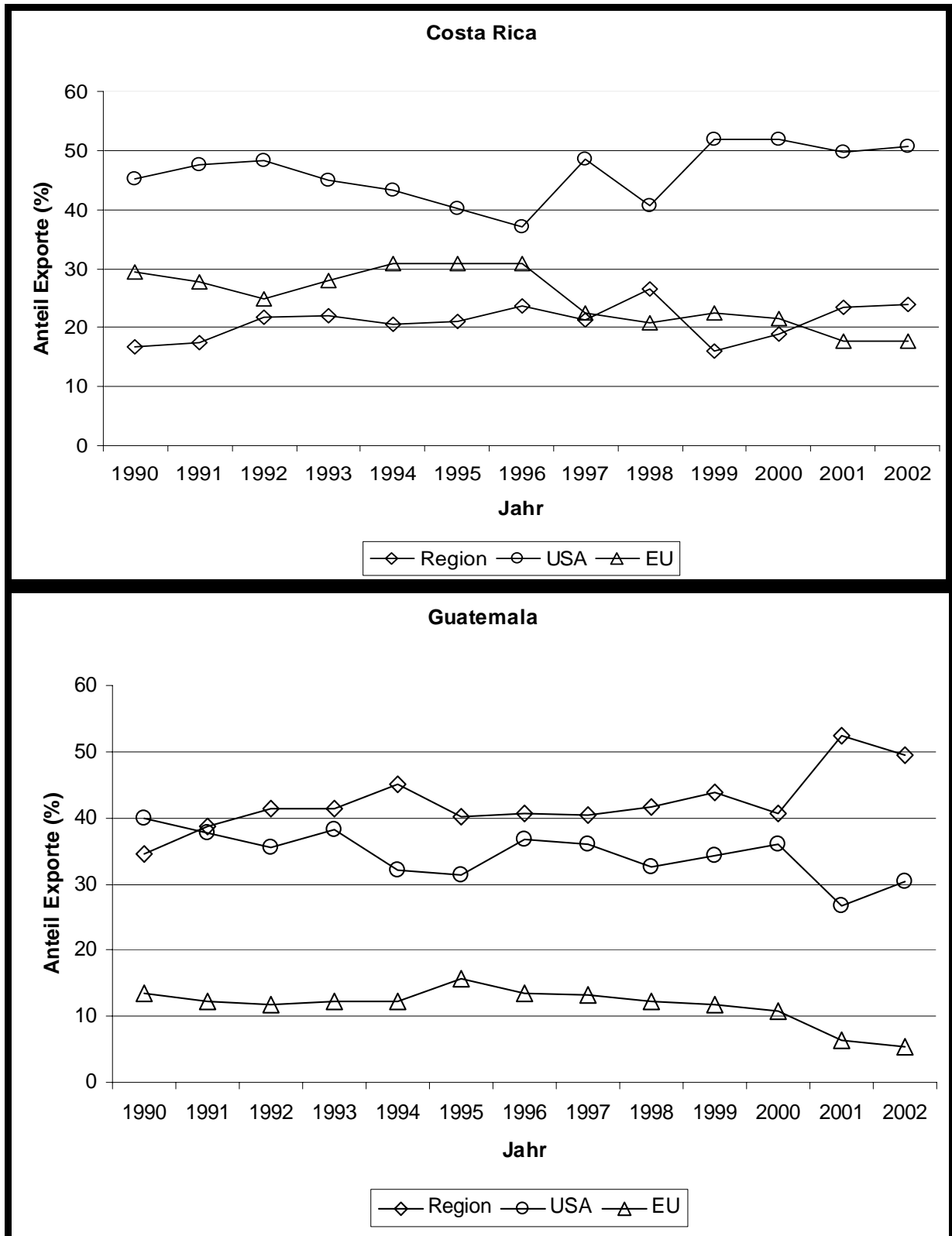
Die Abhängigkeit der lateinamerikanischen Konfliktstaaten vom EU-Markt variiert stark. Der regionale Handel und der US-Handel sind am bedeutendsten<sup>230</sup>, an dritter Stelle folgt allerdings, mit einem immer noch erheblichen Anteil, die EU. Insbesondere für Nicaragua stellt sie einen wichtigen Absatzmarkt dar, zumal der Anteil des EU-Exportes Mitte der 1990er Jahre mit 30 Prozent sogar den Handel mit den Nachbarländern übertraf. Guatemala und Costa Rica exportieren etwa zehn Prozent ihrer Gesamtausfuhr in die EU, Kolumbien und Venezuela liegen mit ihrem Exportanteil nur leicht unter diesem Wert. Die Asymmetrie der Handelsbeziehungen wird deutlich, wenn man die EU-Exporte in die lateinamerikanischen Konfliktstaaten mit den Exporten der lateinamerikanischen Konfliktstaaten in die EU vergleicht. Kolumbien und Venezuela sind die grössten Importeure von EU-Gütern, für die EU liegt jedoch der Anteil dieser Exporte an der Gesamtausfuhr im Promillebereich. Costa Rica, Guatemala und Nicaragua liegen mit ihrem Anteil am EU-Auslandsabsatz sogar meist unter 0,02 Prozent (Economic Commission for Latin America and the Caribbean 2004).<sup>231</sup>

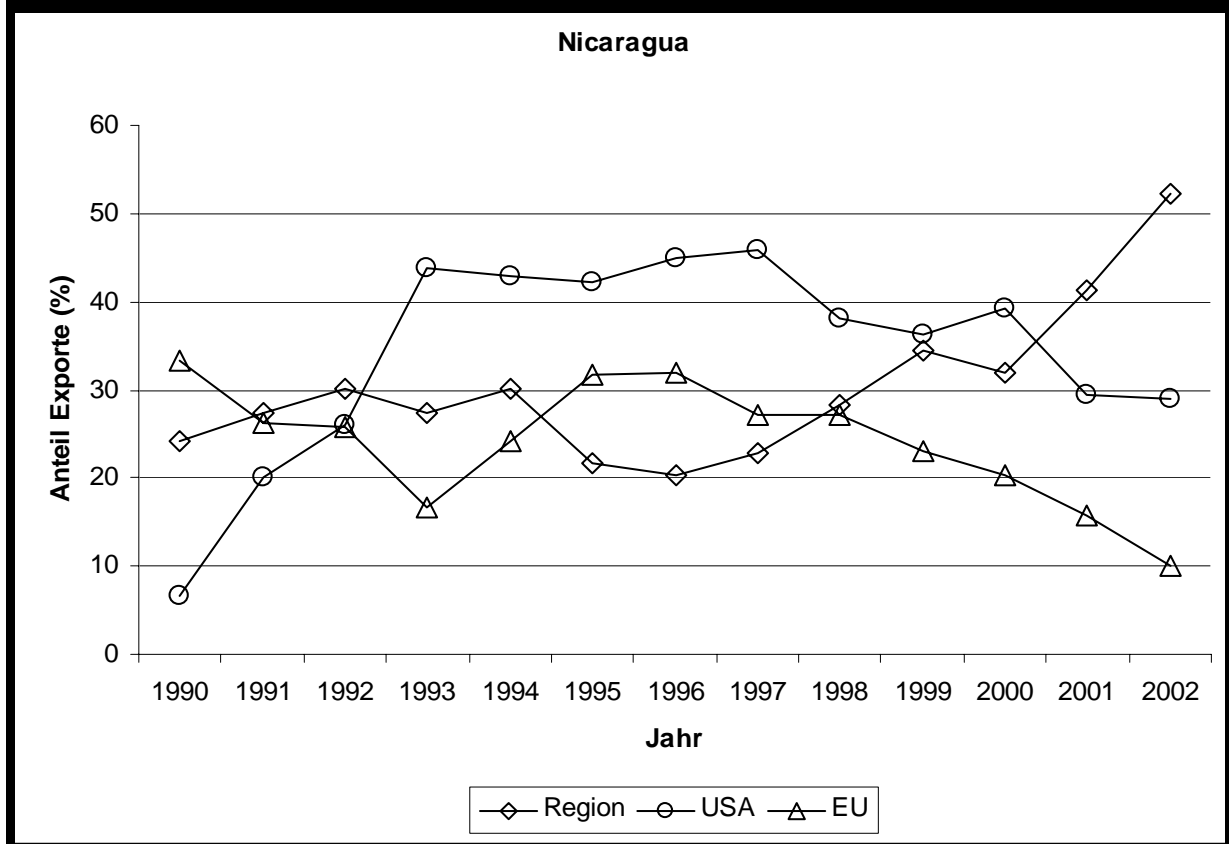
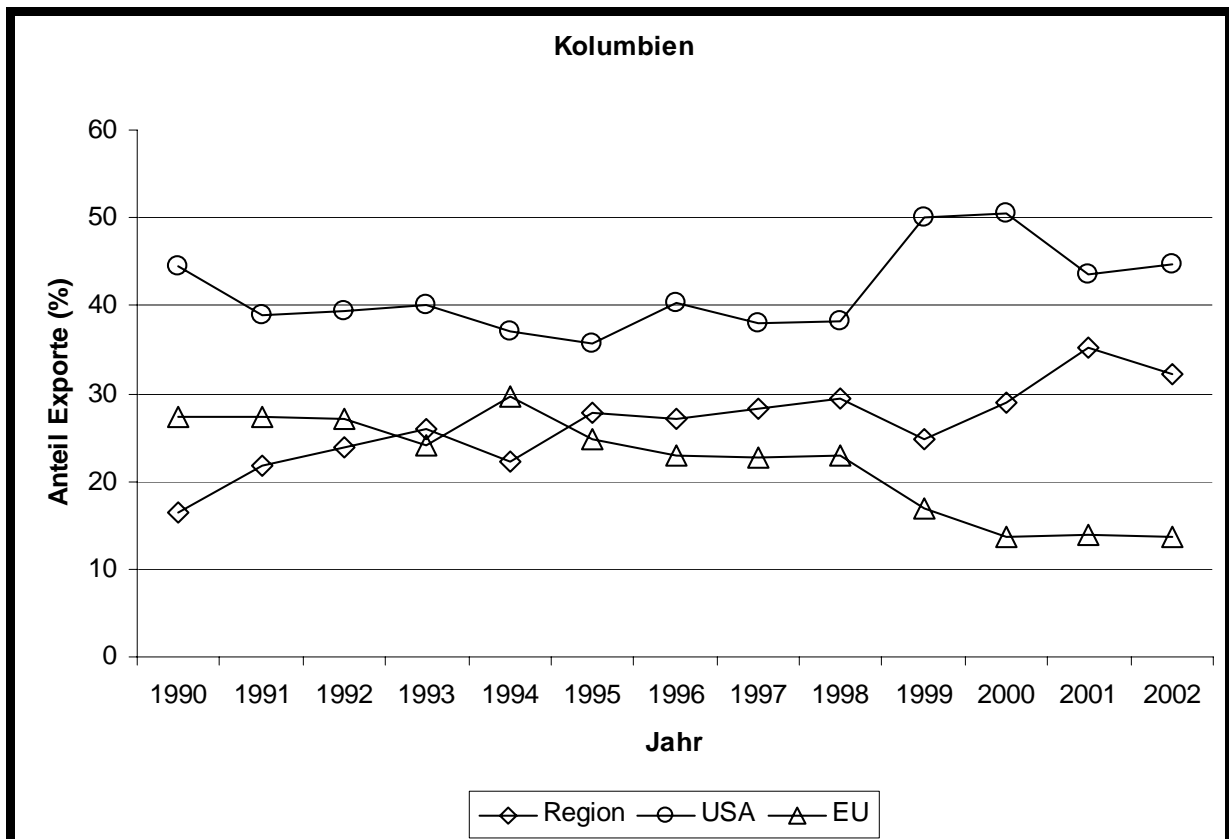
---

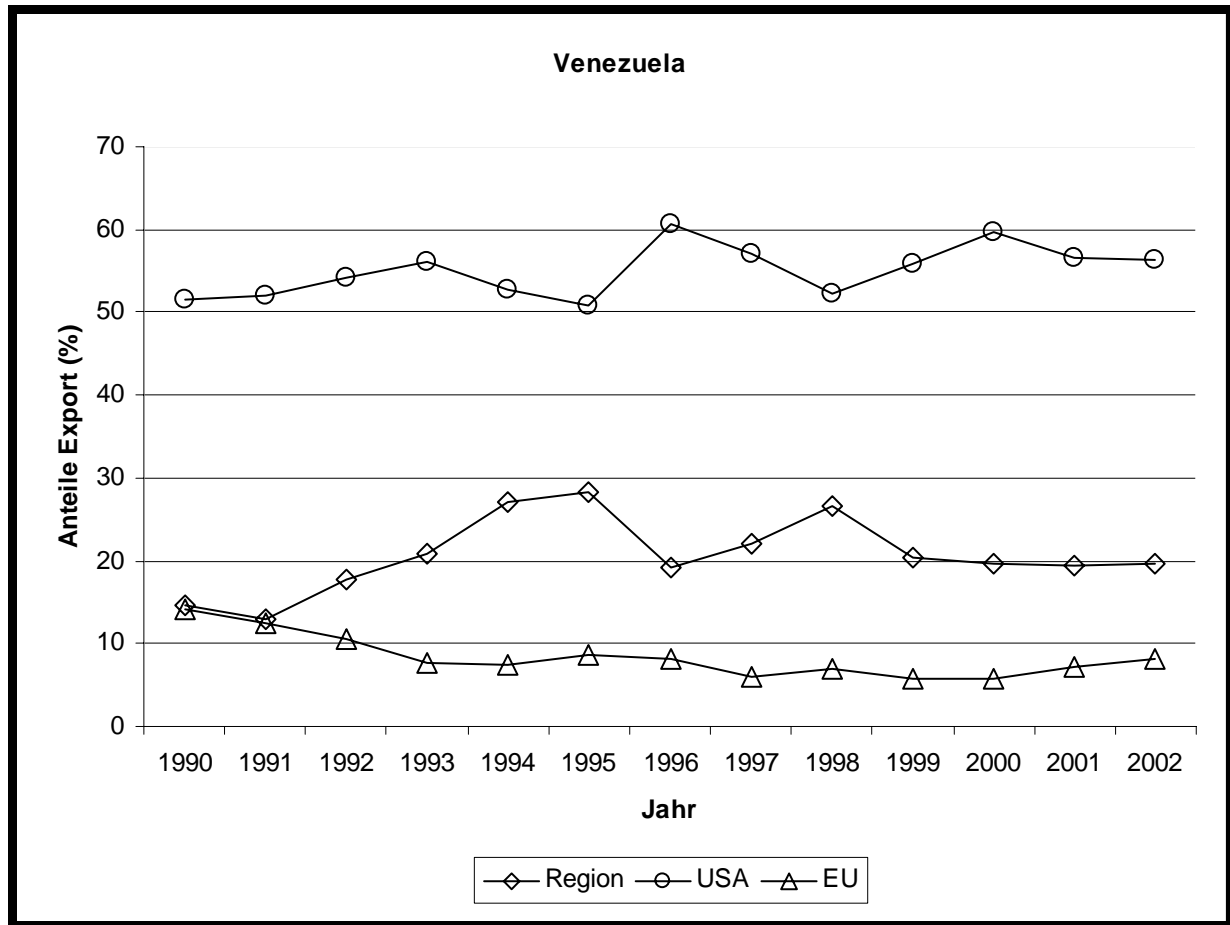
<sup>230</sup> Dies gilt in den 1990er Jahren für Lateinamerika insgesamt. „Latin American Trade is largely directed to the US market. Almost 50 per cent of total exports go to the US and only 20 per cent to the Latin American market. Europe takes 16 per cent and Japan 4 per cent of Latin American exports“ (Senti 2000a:85).

<sup>231</sup> Innerhalb der EU gibt es geringe Unterschiede in der Bedeutung der lateinamerikanischen Märkte. Aber selbst für Spanien, das aufgrund seiner Kolonialvergangenheit intensivere Handelsbeziehungen zu den lateinamerikanischen Konfliktparteien pflegt, ist der Anteil am Gesamtexport kaum ausschlaggebend. So macht zum Beispiel der Export nach Venezuela oder Kolumbien nur um die 0,4 Prozent seines Gesamtexportes aus (United Nations 2004).

Abbildung 21: Exporte der lateinamerikanischen Konfliktparteien – Geographische Verteilung







Quelle: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (2004)

Auch die Bedeutung des Bananenhandels für die einzelnen lateinamerikanischen Konfliktstaaten variiert. Bananen tragen zu deren Gesamtexport wie folgt bei: Costa Rica 9,71 Prozent, Guatemala 8,05 Prozent, Kolumbien 3,13 Prozent, Nicaragua 1,83 Prozent und Venezuela 0,03 Prozent (Central Intelligence Agency 2004; Food and Agricultural Organization 2004). Dies führt zu Bruttosozialproduktanteilen von 2,93 Prozent für Costa Rica, 0,94 Prozent für Guatemala, 0,49 Prozent für Kolumbien und 0,01 Prozent für Venezuela<sup>232</sup> (Central Intelligence Agency 2004; Food and Agricultural Organization 2004).

Die Machtverhältnisse hängen auch davon ab, wie wichtig die EU für den Bananenexport der lateinamerikanischen Konfliktstaaten ist oder inwieweit weitere Handelsbeschränkungen im Bananenhandel diese treffen würden. Wie Abbildung 22 zeigt, sind die USA und die EU die Hauptabsatzmärkte. Kolumbien ist der lateinamerikanische

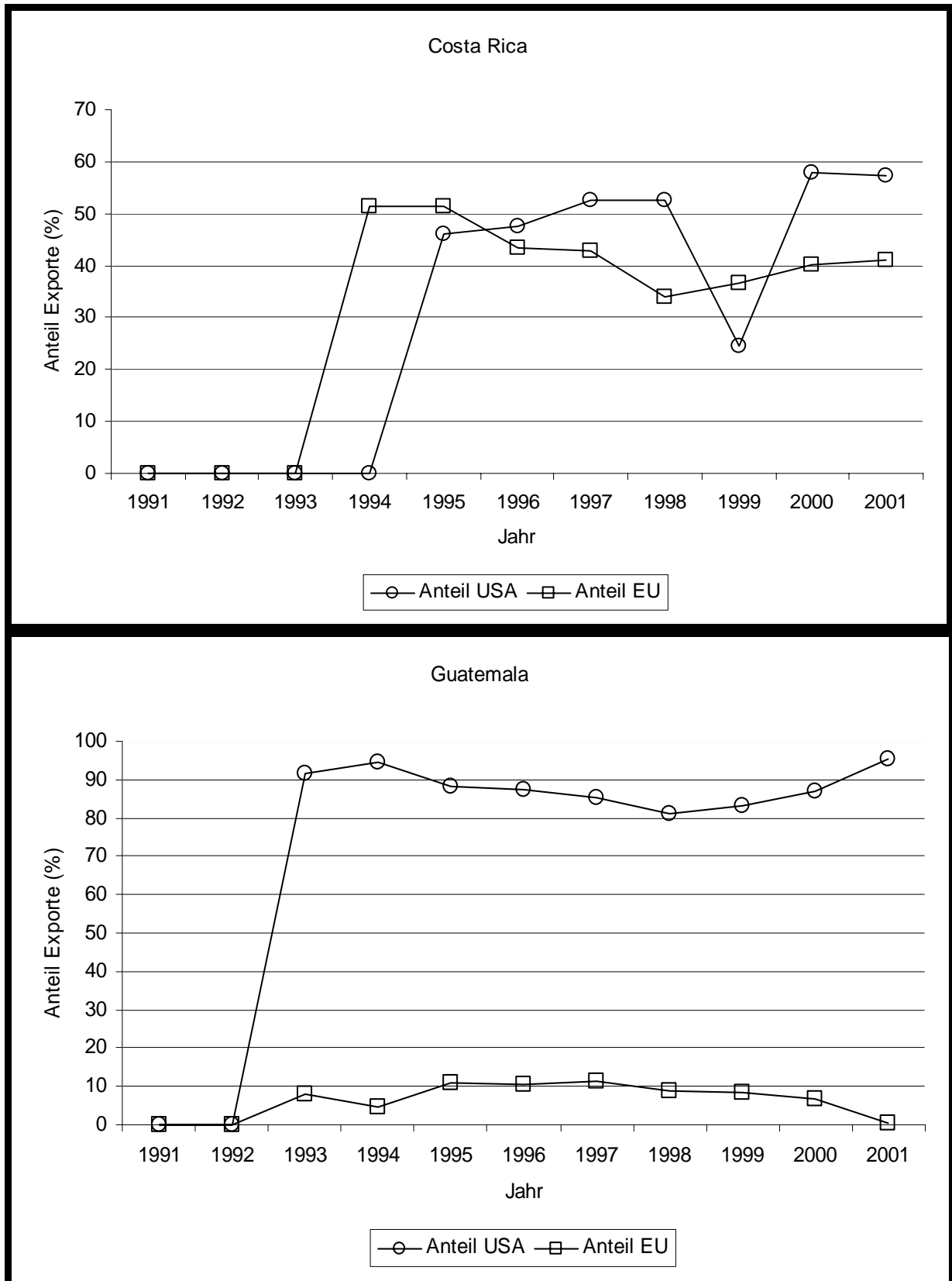
<sup>232</sup> Für Nicaragua sind keine Daten vorhanden.

Konfliktstaat, der den grösseren Teil seiner Exportbananen (53 Prozent) in der EU absetzt, wobei 38 Prozent in die USA gehen.<sup>233</sup> Für Venezuela und Nicaragua sind die USA der deutlich wichtigere Markt (durchschnittlich 71 Prozent, beziehungsweise durchschnittlich 69 Prozent). Der Exportanteil in die EU beträgt im Durchschnitt für Venezuela nur 14 Prozent und für Nicaragua 26 Prozent. Das Land, das mit Abstand den geringsten Anteil seines Exports in die EU liefert (7,7 Prozent) und am meisten in die USA (88 Prozent), ist Guatemala (United Nations 2004).

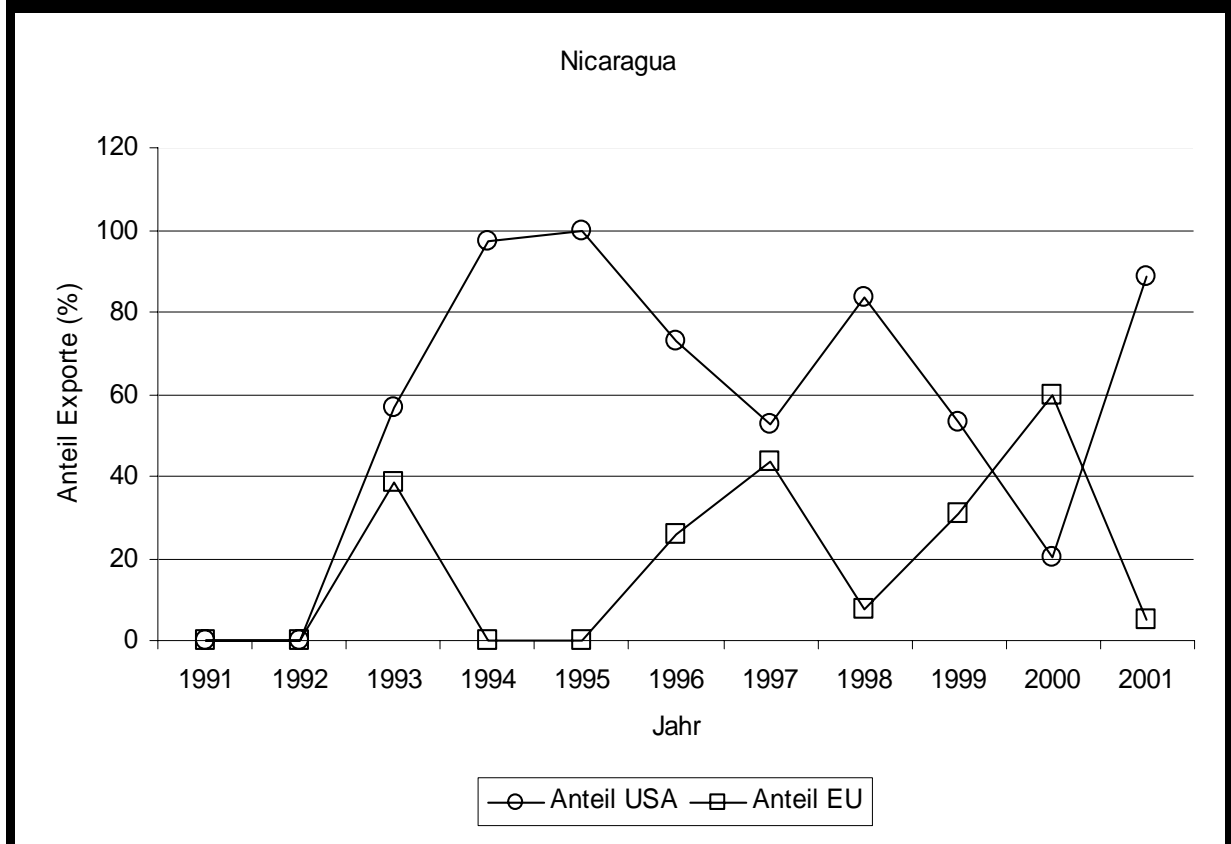
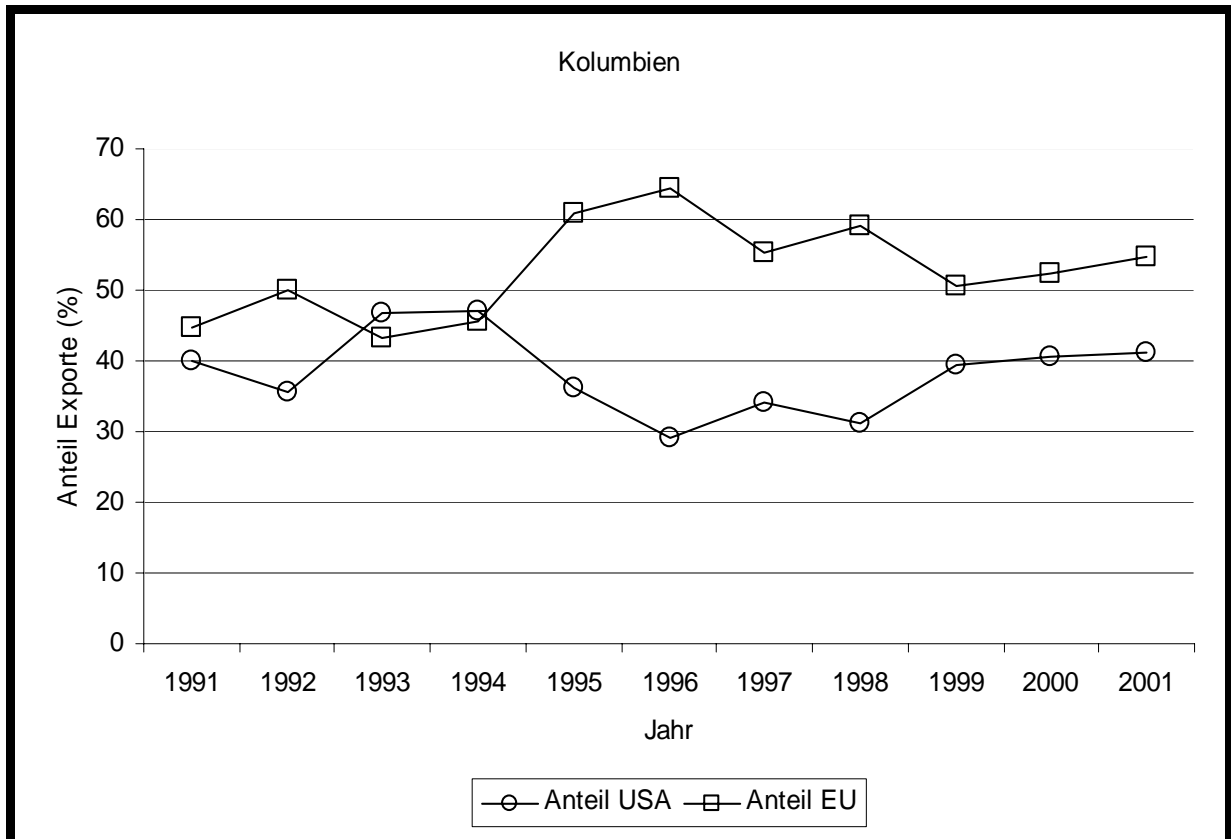
---

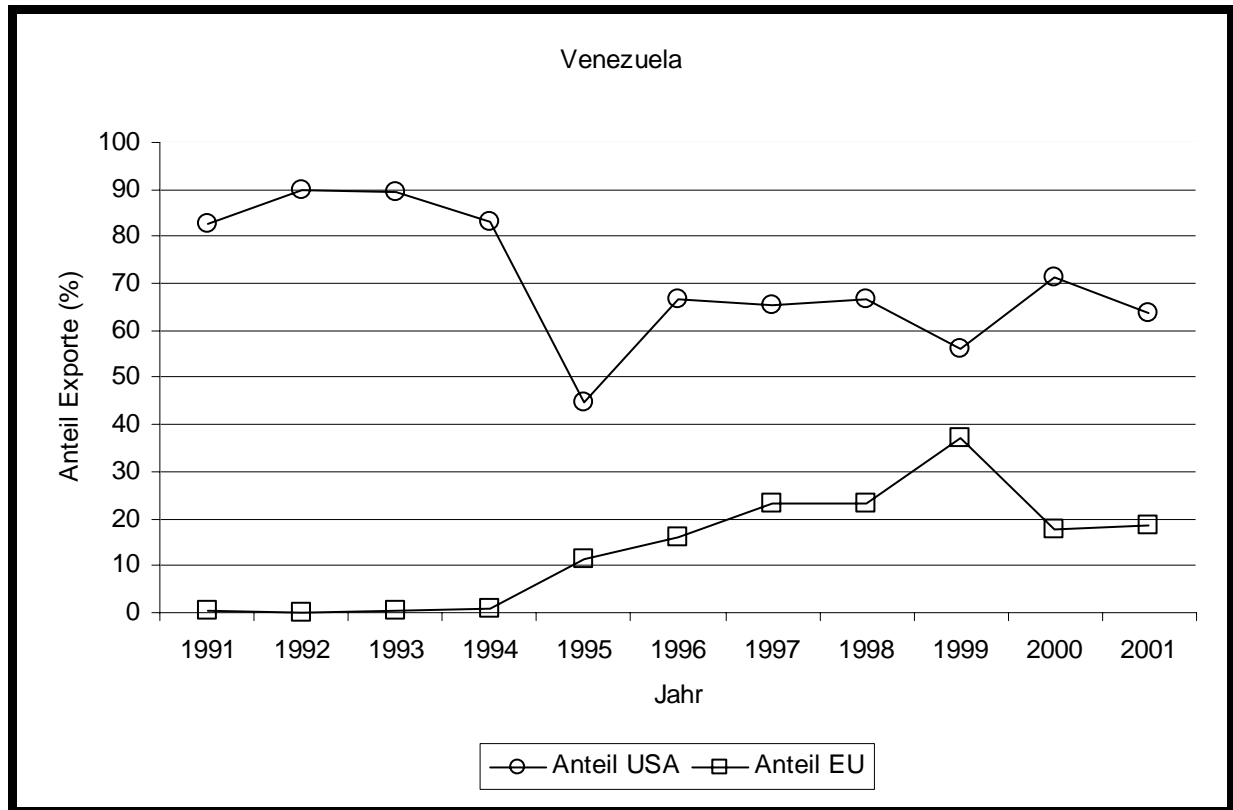
<sup>233</sup> Die Werte beschreiben den Durchschnitt der Zeiträume für die Daten vorhanden sind. Guatemala: 1992-2001; Kolumbien: 1991-2001; Nicaragua: 1992-2001; Venezuela: für die USA 1991-2000, für die EU 1994-2001; Guatemala: für die USA 1993-2001, für die EU 1994-2001.

Abbildung 22: Bananenexporte der lateinamerikanischen Konfliktparteien – Geographische Verteilung









Quelle: United Nations (2004)

Entsprechend dem Muster für den gesamten Aussenhandel sind die USA der vorherrschende Bananenexportmarkt der lateinamerikanischen Staaten. Ein grosser Teil der Bananenexporte, insbesondere aus Nicaragua, Costa Rica und Kolumbien, geht aber auch in die EU. Für diese Länder kann man daher eine hohe Verletzlichkeit gegenüber institutionellen Zugangsbeschränkungen wie der Bananenmarktordnung seitens der EU annehmen. Kaum von Bedeutung ist die EU hingegen für Guatemala, das nur ein Bruchteil seiner Exportbananen in die EU ausführt.

### **Finanzflüsse**

Neben handelspolitischen Massnahmen sind für die Durchsetzung von Interessen auch finanzpolitische Druckmittel von Bedeutung. Sie schaffen Abhängigkeitsverhältnisse und sind eine wichtige Quelle nationaler Macht. Sowohl ausländische Investitionen als auch Entwicklungshilfe stellen eine Beeinflussung der nationalen Ökonomien dar und führen in vielen Fällen zu bleibendem externen Einfluss auf innenpolitische Vorfälle (Gilpin 1987:307).

Grosse Interdependenzen entstehen dabei beispielsweise durch Auslandsinvestitionen, die nur eingeschränkte Eigentumsrechte begründen, und Direktinvestitionen, die mit dem Erwerb von Unternehmen einen dauerhaften Einfluss auf die Geschäftstätigkeit ermöglichen (Helstelä 1996:58). Für Volkswirtschaften bringen ausländische Direktinvestitionen eine Reihe von Vorteilen.<sup>234</sup> Neben neu geschaffenen Arbeitsplätzen können Effizienzgewinne verbucht werden, was letztlich zu einer höheren Produktivität führt. Das dadurch gewonnene neue Wissen beschränkt sich zudem nicht nur auf den Investitionssektor, sondern es ergeben sich sogenannte Spill-Over-Effekte, die der ganzen Wirtschaft zugute kommen (Coughlin 1995:186ff.). Staaten bemühen sich daher häufig möglichst viele Direktinvestitionen anzuziehen beziehungsweise die schon gewonnen im Land zu behalten. Ist nun Staat A stark mit Auslands- oder Direktinvestitionen in Staat B engagiert, besteht für Staat B die Gefahr, dass Staat A versucht die Finanzflüsse zu manipulieren und beispielsweise die Investitionsbedingungen für die einheimischen Bürger und nationale Firmen zu erschweren. Jedoch haben auch die Empfängerstaaten Druckmittel, da sie, haben sie einmal die Gelder erhalten, Kapitalmarktbeschränkungen erlassen und Investitionen festsetzen können (Gilpin 1987:307).

---

<sup>234</sup> Dies bedeutet jedoch nicht, dass ausländische Direktinvestitionen pauschal positiv beurteilt werden können. Für eine kritische Diskussion siehe Coughlin (1995:185).

Tabelle 13: Direktinvestitionen in die lateinamerikanischen Konfliktparteien 1990-2002<sup>235</sup>

Jahr	Kolumbien			Costa Rica			Guatemala	Venezuela			Nicaragua
	Anteil EU (%)	Anteil USA (%)	Anteil am BSP <sup>236</sup> (%)	Anteil EU (%)	Anteil USA (%)	Anteil am BSP (%)	Anteil am BSP (%)	Anteil EU (%)	Anteil USA (%)	Anteil am BSP (%)	Anteil am BSP (%)
1990	16,67	54,84	1,24	N.N.	N.N.	2,27	0,627	22,73	52,08	0,93	0
1991	27,9	18,17	1,10	N.N.	N.N.	2,51	0,967	31,83	-0,39	3,58	0
1992	27,23	2,09	1,48	3,36	65,58	2,66	0,90	28,03	62,89	1,04	0,814
1993	17,61	34,77	1,72	5,47	49,86	2,59	1,25	44,66	11,35	0,62	2,16
1994	25,56	22,83	1,77	9,21	59,24	2,84	0,50	7,5	7,87	1,39	2,18
1995	15,58	31,57	1,05	11,25	35,5	2,90	0,51	13,71	22,54	1,27	3,96
1996	34,39	19,49	3,20	4,83	68,26	3,65	0,49	13,7	25,97	3,09	4,91
1997	10,09	20,02	5,29	6,88	74,86	3,21	0,47	35,82	20,16	6,24	8,55
1998	44,51	2,08	2,99	2,66	79,45	4,42	3,49	16,44	18,02	4,71	8,65
1999	28,72	20,45	N.N.	2,76	55,77	N.N.	N.N.	19,76	29,64	N.N.	N.N.
2000	110	57,96	N.N.	10,45	68,4	N.N.	N.N.	19,62	20,7	N.N.	N.N.
2001	51,9	26,91	N.N.	8,29	53,55	N.N.	N.N.	20,79	38,63	N.N.	N.N.
2002	49,97	10,01	N.N.	35,88	38,03	N.N.	N.N.	30,26	37,06	N.N.	N.N.

Quelle: United Nations Conference on Trade and Development (2004) und World Bank (2001)<sup>237</sup>

Die Daten zeigen, dass Direktinvestitionen hinsichtlich der Zeit und des Landes variieren. Da der Vergleich der absoluten Zuflüsse nichts über die Bedeutung der Direktinvestitionen beziehungsweise die ökonomische Offenheit und damit Verletzlichkeit aussagt (Nunnenkamp 2000:134), wurde deren Anteil am Bruttosozialprodukt berechnet. Den höchsten Anteil am Bruttosozialprodukt kann Nicaragua vermerken. Aufgrund hoher Investitionen gegen Ende der 1990er Jahre kommt es auf einen durchschnittlichen Wert von 4,46 Prozent des Bruttosozialproduktes. Costa Rica folgt mit einem dreiprozentigen Anteil, Venezuela mit 2,5 Prozent, Kolumbien mit 2,2 Prozent und Guatemala mit einem Prozent. Die geographische Herkunft der Direktinvestitionen ist kaum in offiziellen Quellen dokumentiert und entsprechende Daten sind nur für die beiden grössten lateinamerikanischen Ökonomien Kolumbien und Venezuela sowie teilweise für Costa Rica vorhanden. Der Anteil der EU-Direktinvestitionen in diesen Ländern ist gross. In Kolumbien halten sich die Direktinvestitionen der EU und der USA, unter starken zeitlichen Varianzen, in etwa die

<sup>235</sup> Negative Werte bedeuten, dass der Abfluss von Fremdkapital höher war als dessen Zufluss.

<sup>236</sup> BSP=Bruttosozialprodukt

<sup>237</sup> Bei den fehlenden Werten waren keine Daten über EU-Direktinvestitionen erhältlich.

Waage, aber auch in Costa Rica und in Venezuela kann trotz höherer US-Direktinvestitionen ein grosses EU-Engagement festgestellt werden. Für Lateinamerika insgesamt zeichnen sich, vor allem in den letzten Jahren, ansteigende EU-Investitionen ab.<sup>238</sup> Im Vergleich zu diesen Zahlen nimmt sich der Anteil der Direktinvestitionen, die von den lateinamerikanischen Konfliktparteien in die EU fließen, eher bescheiden aus. Zieht man nicht nur die lateinamerikanischen Konfliktparteien heran, sondern ganz Lateinamerika, so lag zum Beispiel 1994 die Menge an Abflüssen über der Menge an Zuflüssen.<sup>239</sup> 1995 wurde mit einem Anteil von 0,7 Prozent der gesamten in die EU fliessenden Direktinvestitionen wieder ein positiver, wenn auch sehr kleiner Wert erreicht (European Commission 2002:59).<sup>240</sup>

Neben den Auslandsinvestitionen erzeugt insbesondere die Verschuldung der lateinamerikanischen Konfliktparteien Abhängigkeitsverhältnisse. Lateinamerika ist eine der höchstverschuldeten Regionen auf der Welt (Sangmeister 1994:105), was zum Teil verheerende Folgen hat. Die Schuldenkrise führte dazu, dass viele Entwicklungsländer ihre wirtschaftspolitische Autonomie aufgeben mussten (Ravenhill 1990:733). Finanzkräftige Staaten, in der Regel die Industriestaaten, können das Verhalten von Schuldnerstaaten durch finanzielle Zusagen beeinflussen. So unterstützten die USA Mexiko während der Finanzkrise 1995 finanziell, um eine Schliessung des mexikanischen Marktes zu verhindern (De Mesquita 2000:174). Gleichzeitig haben die Industriestaaten aufgrund der Abstimmungsregeln grossen Einfluss in den multilateralen Finanzinstitutionen wie der Weltbank<sup>241</sup> oder dem Internationalen Währungsfonds.<sup>242</sup> Die geographische Herkunft von Schulden ist statistisch kaum erfasst, aber ein Vergleich der Schuldenlast mit anderen Staaten zeigt auf, unter welchem Druck die lateinamerikanischen Konfliktstaaten stehen, und damit auch, wie anfällig sie gegenüber finanzpolitischen Drohungen der EU oder der EU-Staaten sind.

---

<sup>238</sup> „In 2000, EU FDI outflows[...] towards Latin America reached a new record level of EUR 38.5 billion, more than ten times the 1994 level...The year 2000 was also characterized by a massive investment in the *telecommunications* sector and, during the whole period, by an intensive contribution by Spanish investors“ (European Commission 2002:59).

<sup>239</sup> Die Direktinvestitionen aus Lateinamerika wiesen somit ein Minus aus.

<sup>240</sup> Zahlen für die einzelnen lateinamerikanischen Konfliktstaaten konnten nicht beschafft werden, aber da der Wert für ganz Lateinamerika sehr klein ist, wird deutlich, wie gering die Direktinvestitionen der lateinamerikanischen Konfliktparteien in die EU sein müssen. Die Werte für die Jahre 1996 bis 2000 sind wie folgt: 1996: 4,8 Prozent; 1997: 1,56 Prozent; 1998: 0,53 Prozent; 1999: 0,36 Prozent; 2000: 0,4 Prozent. Errechnet wurden die Zahlen nach Angaben des *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2001* (European Commission 2002).

<sup>241</sup> „Like all corporate organizations, each of the agencies of the World Bank Group has shareholders; these are the member countries. Every shareholder is allocated a certain number of votes linked to the size of its shareholding. The votes include a specified number of membership votes (which is the same for all members) and additional votes based on the number of shares of the stock held. The number of votes of a member expressed as a percentage of the total number of votes held by all shareholders is the member's voting power“ (World Bank 2004).

<sup>242</sup> „Each member country is assigned a quota, which is its participation in the capital of the IMF and determines its voting power. In addition, quotas determine each member's share in any allocations of SDRs [Special Drawing Rights]“ (Houtven 2002:5). Im Juli 2004 waren die EU-Staaten im Besitz von 31,28 Prozent der Stimmen, während die lateinamerikanischen Konfliktparteien lediglich über einen Stimmanteil von 1,88 Prozent verfügten (International Monetary Fund 2004).

Im weltweiten Vergleich wurden die lateinamerikanischen Staaten von der Verschuldungskrise im Jahr 2001 schwer getroffen.<sup>243</sup> Kolumbien und Venezuela tragen eine hohe Gesamtschuld und Kolumbien ist zusammen mit Nicaragua im Schuldendienst weltweit an der Spitze. Für Nicaragua gilt dies beim Anteil der Verschuldung am Bruttosozialprodukt.

**Tabelle 14: Schuldenstruktur der lateinamerikanischen Konfliktparteien 2001**

	Kolumbien	Costa Rica	Guatemala	Venezuela	Nicaragua
<b>Schulden</b>	\$38,4 Mrd.	\$4,8 Mrd.	\$4,9 Mrd.	\$38,2 Mrd.	\$5,8 Mrd.
	23. von 198 Staaten	90. von 198 Staaten	88. von 198 Staaten	24. von 198 Staaten	80. von 198 Staaten
<b>Anteil am BSP</b>	\$15,26 pro \$100	\$15 pro \$100	\$9,21 pro \$100	\$29,00 pro \$100	\$51,97 pro \$100
	109. von 195 Staaten	111. von 195 Staaten	145. von 195 Staaten	61. von 195 Staaten	22. von 195 Staaten
<b>Pro Kopf</b>	\$921,70	\$1232	\$352,28	\$1549,40	\$1130,93
	85. von 198 Staaten	73. von 198 Staaten	131. von 198 Staaten	58. von 198 Staaten	75. von 198 Staaten
<b>Schuldendienst</b>	36,13%	9,05%	9%	N.N.	26,21%
	2001: 11. v. 149	2001: 75. v. 149	2001: 76. v. 149	2001: N.N.	2001: 22. v. 149
	1990: 99. v. 103	1990: 69. v. 103	1990: 45. v. 103	1990: 70. v. 103	1990: 10. v. 103
	1991: 98. v. 103	1991: 57. v. 103	1991: 52. v. 103	1991: 57. v. 103	1991: N.N.
	1992: 105. v. 107	1992: 64. v. 107	1992: 84. v. 107	1992: 66. v. 107	1992: 96. v. 107
	1993: 108. v. 115	1993: 74. v. 115	1993: 64. v. 115	1993: 86. v. 115	1993: 106. v. 115
	1994: 114. v. 117	1994: 67. v. 117	1994: 60. v. 117	1994: 86. v. 117	1994: 112. v. 117
	1995: 105. v. 115	1995: 63. v. 115	1995: 58. v. 115	1995: 88. v. 115	1995: 112.. v. 115

Quelle: Nationmaster (2004) und Organization for Economic Cooperation and Development (2004)

Aufgrund der finanz- und wirtschaftspolitischen Probleme der lateinamerikanischen Konfliktstaaten stellt die Entwicklungshilfe eine wichtige Unterstützung dar, schafft aber gleichzeitig weitere Abhängigkeiten. Die Bedeutung der Entwicklungshilfe variiert zwischen den lateinamerikanischen Staaten. 2002 betrug der Anteil der Entwicklungshilfe am Bruttosozialprodukt von Kolumbien 0,2 Prozent, in Costa Rica und Venezuela 0,1 Prozent, in Guatemala 0,4 Prozent und in Nicaragua ganze 23,4 Prozent (Nationmaster 2004). Zuverlässige Daten über den Fluss von Entwicklungshilfe gibt es seit der neusten Ausgabe

<sup>243</sup> Zu Beginn der 1990er Jahre war ganz Lateinamerika für mehr als 1/3 der geschätzten Auslandsschulden verantwortlich. Dabei sind 90 Prozent der Verpflichtungen durch die öffentliche Hand geschaffen, die zu 70 Prozent gegenüber privaten Gläubigern, hauptsächlich durch amerikanische Banken, bestehen (Sangmeister 1994:105).

der OECD *International Development Statistics* (Organization for Economic Cooperation and Development 2004).<sup>244</sup> Dabei wird deutlich, welchen Anteil die EU an der gesamten Entwicklungshilfe der lateinamerikanischen Konfliktparteien beisteuert. Insbesondere im Kalten Krieg und nachdem viele bewaffnete Konflikte in der Region durch die Unterzeichnung diverser Friedensabkommen beigelegt wurden, entwickelte sich die EU zum Hauptanbieter von Wiederaufbauhilfe, und Lateinamerika bekam mehr europäische Hilfe pro Kopf als jede andere Region auf der Welt (Whitehead 1999:56). Dabei sind Kolumbien und Nicaragua die grössten Empfänger von EU-Geldern und mit Ausnahme Kolumbiens ist für alle Konfliktparteien die aggregierte EU-Hilfe am bedeutendsten.<sup>245</sup> Dass daraus Abhängigkeitsverhältnisse und damit Machteffekte entstehen, ist kaum zu vermeiden. Die Geberländer knüpfen häufig Bedingungen an die Leistung von Entwicklungshilfe und beeinflussen damit die Geld-, Fiskal- und Investitionspolitik der Empfängerländer, sowie die internationale ökonomische Politik, namentlich die Wechselkurse und Verstaatlichungsvorhaben. Entwicklungshilfe kann auch dazu benutzt werden, direkt auf innenpolitische Vorgänge der Empfängerstaaten einzuwirken. Die USA beispielsweise stoppten bei politischen Krisen in Empfängerstaaten mehr als einmal ihre Entwicklungsgelder (Spero und Hart 1997:185ff.). Sie belohnten gleichzeitig Staaten, die sich entsprechend ihren Interessen verhielten. Dies wird am Beispiel Pakistans deutlich, das als Belohnung für seine Unterstützung im „Kampf gegen den Terror“ Hilfe in der Höhe von 600 Millionen US-Dollars erhielt (Economist 20.03.2003).

---

<sup>244</sup> Allerdings nicht für die letzte Dekade, sondern nur für den Zeitraum von 2000 bis 2001. Da man aber annehmen darf, dass sich die Struktur der Entwicklungshilfe kaum geändert hat, kann man auch mit diesen Daten Aussagen über die tendenziellen Entwicklungshilfeströmungen der 1990er Jahre machen.

<sup>245</sup> Bei Kolumbien ist die USA der grösste Geber von Entwicklungsgeldern. Dies hat vorderhand mit den besonders engen Beziehungen der beiden Staaten zu tun. „Colombia played a positive role in the construction of a new world order following World War II. Its strong opposition to a communist regime in Cuba made it a show-case within US foreign policy, as witnessed by the close cooperation with the US Agency for International Development (USAID)“ (Steiner 1999:160).

**Tabelle 15: Herkunft der Entwicklungshilfe an die lateinamerikanischen Konfliktparteien 2000-2001<sup>246</sup>**

Kolumbien		Costa Rica		Nicaragua		Guatemala		Venezuela	
USA	330	EU-Gesamt	34	EU-Gesamt	375	EU-Gesamt	94	EU-Gesamt	32
Spanien	32	Niederlande	11	Spanien	212	USA	86	Spanien	15
Deutschland	23	Frankreich	10	IDB	110	Japan	41	USA	11
Japan	21	Japan	8	USA	84	EU	26	EU	7
Niederlande	17	Spanien	7	IDB	74	Niederland	21	Deutschland	6
EU	17	USA	5	Japan	50	Deutschland	18	Frankreich	4
Frankreich	14	GEF	4	Niederlande	39	Spanien	17	Japan	3
IDB	9	Deutschland	4	Deutschland	35	IDB	12	UNHCR	2
Norwegen	8	Kanada	3	EU	32	Schweden	12	UNTA	1
Schweden	7	Grossbritannien	2	Schweden	31	Norwegen	11	IDB	1
EU-Gesamt	110	IDB	1	Dänemark	26	Kanada	8	Kanada	1

Quelle: Organization for Economic Cooperation and Development (2004)

### ***Fazit – Makroebene***

Das Ziel dieser Analyse war eine Überprüfung der zwischen den lateinamerikanischen Konfliktparteien und der EU angenommenen Machtasymmetrie. Ein negativer Befund hätte eine mögliche Erklärung für das abweichende Verhalten der Staaten im Bananenmarktkonflikt sein können. Die Ergebnisse bestätigen aber insgesamt die in der quantitativen Analyse angenommene Machtasymmetrie, fallen jedoch bei Indikatoren, Konfliktparteien und Zeitpunkten oft sehr unterschiedlich aus. Vergleicht man die Bruttoinlandprodukte, wird der extreme Unterschied in der volkswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der EU und der lateinamerikanischen Konfliktstaaten deutlich. Auch wenn die lateinamerikanischen Konfliktparteien beim Gesamt-Bruttoinlandprodukt und beim Bruttoinlandprodukt pro Kopf grosse Unterschiede aufweisen, so kommt im Einzelvergleich mit der EU keiner dieser Staaten an die EU-Werte heran. Eine vergleichbare Asymmetrie ergibt sich in der relativen Bedeutung der jeweiligen Märkte. Die lateinamerikanischen Konfliktparteien haben für den EU-Export eine sehr geringe Bedeutung. Für die lateinamerikanischen Konfliktstaaten ist der EU-Markt hingegen deutlich wichtiger als die Märkte der lateinamerikanischen Konfliktstaaten für die EU, wenngleich der EU-Markt nicht der absolut wichtigste für Lateinamerika ist. Als weiterer wichtiger Faktor wurde das Gewicht

<sup>246</sup> Die Werte für die EU bestehen aus aggregierten Zahlungen der Mitgliedsländer und eigenständigen Zahlungen der EU.



der Bananenexporte für das Bruttosozialprodukt und den Gesamtexport der lateinamerikanischen Konfliktparteien analysiert. Insbesondere für Costa Rica und Guatemala sind Bananenexporte von grosser Bedeutung, dies schlägt sich sowohl im Anteil am Gesamtexport als auch am Bruttosozialprodukt nieder. Eine Änderung der EU-Zugangspolitik für Bananen sollte daher diese Staaten am meisten treffen. Jedoch zeigen die Analysen der Handelsströme, dass dies mehr für Costa Rica und weniger für Guatemala zutrifft. Während Costa Rica relativ hohe Exporte in die EU verzeichnet, exportiert Guatemala den allergrössten Anteil seiner Bananenausfuhr in die USA und nur einen sehr geringen Prozentsatz in die EU. Gegenüber Handelsrestriktionen der EU sollte Guatemala daher weniger anfällig sein. Dies ist um so erstaunlicher, als dieses Land im Bananenmarktkonflikt sehr engagiert war.

Neben den handelspolitischen Machtindikatoren zeigen die Daten, dass die finanzpolitischen Beziehungen ebenfalls von Machtasymmetrien geprägt sind. Der Anteil der EU-Direktinvestitionen in die lateinamerikanischen Konfliktstaaten (zumindest in die Staaten, für die Daten vorhanden sind) ist relativ hoch, während lateinamerikanische Direktinvestitionsflüsse in die EU zu vernachlässigen sind. Daraus ergibt sich für die europäischen Staaten ein Druckmittel, das durch die hohe Schuldenbelastung Lateinamerikas und vor allem durch die zum Teil erhebliche Bedeutung der EU-Entwicklungshilfe noch weiter verstärkt wird.

Insgesamt bestätigt sich also die These von der Machtasymmetrie zwischen den lateinamerikanischen Konfliktstaaten und der EU. Von Bedeutung ist auch, dass die EU zwar für die lateinamerikanischen Konfliktstaaten ökonomisch wichtiger ist als die lateinamerikanischen Konfliktstaaten für die EU, aber dies gilt nicht für die absoluten Werte. Ausser bei der Entwicklungshilfe und zum Teil bei den Direktinvestitionen ist die USA der wirtschaftlich klar dominierende Handelspartner Lateinamerikas.

### ***Mikroebene***

Die detaillierte Analyse der Machtrelation zwischen der EU und den lateinamerikanischen Konfliktparteien bestätigt das Quad-Konzept und macht deutlich, dass die EU den lateinamerikanischen Staaten bezüglich ökonomischer Kriterien überlegen ist. Das bedeutet jedoch nicht, dass die lateinamerikanischen Staaten völlig machtlos sind. In bestimmten Bereichen sind sie durchaus in der Lage, auf die EU-Druck auszuüben. Diese Tatsache war nicht zuletzt eine Voraussetzung dafür, dass die lateinamerikanischen Staaten diesen Fall

überhaupt initiiert haben. Dies sollte sich auch im GATT-1947-Bananenmarktkonflikt widerspiegeln und es gilt zu beobachten, wie 1) *beide Staaten versuchen, ihr Machtpotential zumindest teilweise auszuspielen*. Aufgrund der deutlichen Machasymmetrie sollte sich allerdings ganz klar die EU durchsetzen und man sollte beobachten, dass 2) *die lateinamerikanischen Staaten das Bananemarktregime auf einer niedrigen Eskalationsstufe akzeptieren und den Konflikt damit beilegen*.

Wodurch aber zeigt sich Macht in der Politik? Macht wird meistens als Fähigkeit eines Akteurs A definiert einen Akteur B zu einer Handlung zu bewegen, die dieser ansonsten nicht vorgenommen hätte. Eine wirkliche Ausübung von Macht findet aber nur dann statt, wenn Akteur B sein Verhalten als Reaktion auf die Wünsche von Akteur A ändert, er es somit nicht aus eigenem Antrieb tut (De Mesquita 2000:168). Diese Verhaltensänderung kann dabei unter Anwendung unterschiedlicher Machtmittel, die sich in der Realität gut beobachten lässt, erreicht werden:

- 1) Akteur A kann Akteur B mit dem Mittel der *Überredung* davon überzeugen, dass B aus freiem Willen und im eigenen Interesse tun soll, was A verlangt.
- 2) Akteur A kann Akteur B eine *Belohnung* anbieten, wenn er sich entsprechend den Wünschen von A verhält.
- 3) Akteur A kann Akteur B mit *Bestrafung* drohen, wenn B nicht tut, was A wünscht.
- 4) Akteur A kann Akteur B mit *Gewalt* und gegen seinen Willen dazu zwingen, die Wünsche von A zu erfüllen (De Mesquita 2000:170f.).

Diese vier Machtdimensionen können alleine oder in Kombination auftreten. Die Anwendung von Gewalt als Mittel der Machtausübung kommt in Handelskonflikten im Rahmen des GATT-1947 nie vor und wird deswegen nicht weiter besprochen.

### ***Überredung***

*Überredung* ist eine Methode, bei der Staat A versucht, Staat B zu einer Neudefinition seiner Situation zu bewegen, die idealerweise mit den Ansichten von Staat A übereinstimmt. Um dies zu erreichen, kann beispielsweise an Werte, Gefühle, ethische Grundsätze, Moral oder Prinzipien appelliert werden oder es werden neue Informationen bereitgestellt, um die

Einschätzungen des zu überzeugenden Staates zu ändern. Überzeugungsversuche können aber neben dem einfachen Austausch von Argumenten auch die implizite Androhung von *Bestrafung* oder das Versprechen von *Belohnung* beinhalten.<sup>247</sup> Der Unterschied zur *Bestrafung* und *Belohnung* ist jedoch, dass *Überredung* nur auf der verbalen Ebene stattfindet und daher relativ wenig Kosten verursacht. Dementsprechend spielt diese Methode für Staaten mit einer so geringen Ressourcenausstattung wie die lateinamerikanischen Konfliktparteien eine wichtige Rolle. Anders als bei den anderen beiden Machtdimensionen hängt der Erfolg aber vom Vorhandensein gemeinsamer Interessen und der Glaubwürdigkeit der vorgebrachten Argumente ab. Sind diese Kriterien nicht gegeben, wird der zu überzeugende Staat sein bisheriges Verhalten kaum ändern.

In der klassischen Diplomatie ist *Überredung* eine allgegenwärtige Methode (De Mesquita 2000:171f.). Dies trifft vor allem auch auf politische Prozesse im Rahmen des GATT-1947 zu, da dessen institutioneller Rahmen mehr als derjenige der WTO den Schwerpunkt klar auf Lösungsversuche auf dem Verhandlungsweg legte (Petersmann 1997:68ff.). Der Bananenmarktkonflikt ist hier keine Ausnahme, wurde doch während des ganzen Konfliktes heftig gestritten. Welche Argumente am Schluss zu überzeugen vermögen und damit am ehesten eine Verhaltensänderung von Staaten herbeiführen, hängt von der Stichhaltigkeit und Glaubwürdigkeit derselben ab. Im Folgenden soll versucht werden, diese für den Bananenmarktkonflikt zu bewerten.

Ein grosser Teil der zwischenstaatlichen Auseinandersetzung drehte sich um die Frage der GATT-1947-Konformität des EU-Bananenmarktregimes und wurde auf juristischer Ebene ausgetragen (Stevens 1996:326). Erste Klärungsbemühungen verliefen mit dem Scheitern des Banana-I-Panel im Sand, aber der erstellte Bericht lieferte wichtige Argumente für die Neuauflage des Falles im Bananas-II DSV. Die lateinamerikanischen Konfliktparteien beanstandeten in Bananas II die Handelspräferenzen der früheren französischen und britischen Kolonien<sup>248</sup> und die Protektionierung der heimischen Erzeuger durch Italien, Spanien, Griechenland und Portugal (Josling 2003:174). Ein erster formeller Meinungsaustausch fand im Rahmen der Konsultationen statt, in denen die lateinamerikanischen Konfliktparteien, wie schon bei Bananas I, erfolglos versuchten die EU von der Rechtswidrigkeit ihrer Massnahmen zu überzeugen. Sobald die DSV-Vorschriften es

---

<sup>247</sup> Die Grenzen zu *Belohnung* und *Bestrafung* sind fließend.

<sup>248</sup> Die Form dieser Kontrolle fand im Falle Frankreichs durch halbstaatliche Unternehmen und in Grossbritannien durch die Vergabe von Lizenzen statt.

erlaubten, wurde von den lateinamerikanischen Staaten die Einrichtung eines Panel beantragt, das die Argumentation der Streitparteien überprüfen sollte. Die EU missbilligte diesen Schritt mit der Begründung, dass ihr keine ausreichende Chance gegeben sei, durch bilaterale Konsultationen zu einer einvernehmlichen Lösung zu kommen (General Agreement on Tariffs and Trade 1993a:8), konnte aber aufgrund einer 1989 eingeführten Regelung die Einrichtung eines Panel nicht verhindern. Inwieweit die angeführten Gründe der EU aufrichtig waren, kann kaum beurteilt werden, aber der Vorwurf, eine weitere Konsultationsrunde hätte nur der Verzögerung und damit der Verlängerung der potentiell illegalen Massnahmen gedient, wurde seitens der lateinamerikanischen Konfliktparteien sehr schnell erhoben. Vor dem Panel beriefen sich Costa Rica, Guatemala, Nicaragua und Venezuela auf die Inkonsistenz des Bananenmarktregimes mit einer Reihe von GATT-1947-Artikeln. Nach Artikel I des GATT-1947 (General Most-Favoured-Nation Treatment) forderten sie eine Gleichbehandlung mit den AKP-Staaten. Weiter beanstandeten sie, dass Artikel II (Schedules of Concessions)<sup>249</sup> vorschreibe, dass die EU Importbedingungen für VERTRAGSSTAATEN nicht unilateral verschlechtern könne. Abgestützt auf Artikel XI (General Elimination of Quantitative Restrictions) forderten die lateinamerikanischen Konfliktparteien zudem eine Abschaffung von Quoten und ein transparenteres Protektionssystem.<sup>250</sup> Eine weitere Verletzung sahen die lateinamerikanischen Staaten in Bezug auf Artikel XIII (Non-Discriminatory Administration of Quantitative Restrictions): Selbst wenn die quantitativen Restriktionen rechtmässig seien, würden durch deren Administration die EU-Unternehmen gegenüber ausländischen bevorzugt, was den GATT-1947-Regeln widerspreche. Kolumbien beklagte als Streitpartei zusätzlich die Verletzung von Artikel VIII (Fees and Formalities Connected With Importation and Exportation), Artikel XXXVI (Principles and Objectives) und Artikel XXXVII (Commitments). Die EU, insbesondere Frankreich, verletze Artikel III des GATT, weil das französische Lizenzsystem Kosten verursache, die nur die lateinamerikanischen Bananenproduzenten trafen. Dies führe dazu, dass die Preise lateinamerikanischer Bananen relativ anstiegen (General Agreement on Tariffs and Trade 1993a:22f.). Weiter prangerte Kolumbien die französische Praxis unter Berufung auf Artikel VIII an, der Gebühren und Formalitäten, die mit Import-Lizenzen

---

<sup>249</sup> „[A] list of bound tariff rates negotiated under WTO auspices. It sets out the terms, conditions and qualifications under which good may be imported“ (Goode 2003:303).

<sup>250</sup> Das GATT verbietet protektionistische Massnahmen nicht grundsätzlich, aber um Transparenz zu erreichen, wurden im GATT-1947 Zölle den Quoten oder anderen nichttarifären Handelshemmnissen deutlich vorgezogen.

zusammenhängen und der indirekten Protektion der heimischen Industrie dienen, verbietet (General Agreement on Tariffs and Trade 1947). Mit Bezug auf die speziell auf die Bedürfnisse der Entwicklungsländer abgestimmten Artikel XXXVI und XXXVII argumentierte Kolumbien zudem, dass die EU die Grundsätze für die besondere Behandlung von Entwicklungsländern nicht beachtet habe.<sup>251</sup>

Die lateinamerikanischen Staaten konnten ihre Klage auf Grundlage der offensichtlichen Verletzung verschiedener GATT-1947-Artikel durch die EU sehr gut begründen. Die EU war, zumindest offiziell, ganz anderer Meinung als die lateinamerikanischen Konfliktparteien, aber keine Partei konnte die andere zur Beilegung des Konfliktes bewegen. Die Untersuchung des Panel, das letztlich eine neutrale Drittpartei darstellt, und der sich anschliessende Panelbericht, bedeutete daher eine wichtige Legitimation der Argumente des Staates, dessen Sichtweise bestätigt wurde. In seinem am 18. Januar 1994 veröffentlichten Panelbericht gab das Panel den lateinamerikanischen Klägerstaaten weitgehend recht (Vranes 2003c:21). Insbesondere bemängelte es die Inkonsistenz mit den GATT-1947-Regeln bei der diskriminierenden Zollbehandlung der lateinamerikanischen Bananen beziehungsweise die Zollpräferenzen, welche den AKP-Staaten eingeräumt wurden, sowie die Verteilung von Lizenzen zur Lieferung der Quotenbananen. Formal verletzte die EU damit Artikel I (Most Favoured Nation), Artikel II (Tariff Bindings) und Artikel III (National Treatment) (Salas und Jackson 2000:148).

Die EU konnte dieses Urteil nicht wirklich überraschen. Es war voraussehbar (Roche 1998:201) und spiegelte die Einschätzungen eines grossen Teils von Handelsdiplomaten und Juristen wieder. Zudem hatte sich dieses Ergebnis schon während des Panelverfahrens, über dessen inhaltliche Entwicklungen die Streitparteien im GATT-1947-System sehr gut informiert waren, abgezeichnet. Ein weiteres Indiz für den Ausgang des Verfahrens waren zudem die Ergebnisse aus dem Bananas-I-Bericht, bei dem das Panel im Prinzip über dieselbe Problemstellung zu entscheiden hatte. Demzufolge musste sich die EU vor und nach der Veröffentlichung des Panelurteils vorwerfen lassen, sie habe dieses Verfahren geführt, obwohl ihr die geringen Erfolgschancen klar hätten sein müssen (Neue Zürcher Zeitung

---

<sup>251</sup> Für eine tiefer gehende Beschreibung der Argumentation der lateinamerikanischen Konfliktstaaten siehe General Agreement on Tariffs and Trade (1993a) und Kuilwijk (1996).

09.09.1997).<sup>252</sup> Der EU wurde eine Verzögerungstaktik unterstellt, die letztlich dazu dienen sollte, Zeit für weitere Verhandlungen zu gewinnen und die illegalen Massnahmen möglichst lange aufrechtzuerhalten.

Während das Panelurteil die Stichhaltigkeit der vorgetragenen juristischen Argumente weitgehend bestätigte, gestaltete sich eine Bewertung der wirtschaftlichen und politischen Aspekte der Bananenmarktordnung deutlich ambivalenter. Ein Schwerpunkt der Debatte stellte die Entwicklungsproblematik dar. Die EU führte an, dass eine vollständige Liberalisierung des Bananenmarkthandels das gesamte im Lomé-Abkommen festgelegte Entwicklungskonzept der EU gegenüber den AKP-Staaten in Frage stellen würde<sup>253</sup>, zumal dies verheerende Folgen für deren Bananensektor hätte. Diese Sorge galt besonders den ehemals britischen Windward-Inseln, für die der Bananenexport einen Grossteil ihrer Gesamtexporte ausmacht (Saint Lucia 64,97 Prozent, Saint Vincent/Grenadines 31,15 Prozent, Dominica 16,29 Prozent) (Central Intelligence Agency 2004; Food and Agricultural Organization 2004)<sup>254</sup> und im erheblichen Masse zum Bruttosozialprodukt beiträgt (Saint Lucia 6,72 Prozent, Saint Vincent/Grenadines 4,64 Prozent, Dominica 3,20 Prozent) (Central Intelligence Agency 2004; Food and Agricultural Organization 2004).<sup>255</sup> Eine Liberalisierung des Bananenhandels hätte in diesen Staaten somit den ertragsreichsten Wirtschaftszweig mit den meisten Arbeitsplätzen gefährdet<sup>256</sup> und, aufgrund der gemeinsamen Währung und der engen Handelsbeziehungen, zu einer Destabilisierung der gesamten Region geführt (Bananalink 2002). Die negativen Auswirkungen einer Liberalisierung wären dabei nicht nur auf die Wirtschaft beschränkt, sondern die Zerstörung einer ganzen Gesellschaft und ihres *Way of Life* wären die Folge (Lewis 2000:10). Dass die lateinamerikanischen Konfliktstaaten diese entwicklungspolitischen Argumente nicht ignorierten und im Übrigen auch kein Interesse an der Verdrängung und Existenzberaubung der AKP-Staaten und vor allem der

---

<sup>252</sup> Zudem stellte das Bananenmarktregime nicht nur eine Verletzung der GATT-1947- Bestimmungen dar, sondern war auch ganz offensichtlich ein klarer Bruch des Punta-del-Este-Abkommens mit dem die Uruguay-Runde eingeläutet wurde und in dem die VERTRAGSPARTEIEN darin übereinstimmen keine restriktiven oder verzerrenden Massnahmen mehr zu nutzen, die nicht im Einklang mit dem GATT-1947 standen (Kuilwijk 1996:179).

<sup>253</sup> Die Lomé-Abkommen sind weitreichende und komplexe Abkommen, die bis 2000 in Kraft waren und ein klassisches Beispiel für die Entwicklungszusammenarbeit zwischen der EU und afrikanischen, karibischen und pazifischen Entwicklungsländern darstellen. Sie kombinierten eine Freihandelszone mit technischer und finanzieller Unterstützung (Vranes 2003c:7).

<sup>254</sup> Zahlen für 2002. Errechnet mit Angaben aus dem FAO-Datensatz und dem CIA World Factbook. Die Zahlen für die Bananenexporte wurden aus der FAO Datenbank entnommen und die Gesamtexporte, die meist geschätzt waren, aus dem CIA World Factbook.

<sup>255</sup> Die Bananenindustrie ist aber nicht nur in der Karibik wichtig. Auch für Kamerun wird geschätzt, dass 10000 Menschen direkt auf den Plantagen beschäftigt werden, hinzu kommen Firmen, die Hilfsdienstleistungen wie Transport oder Produktionsmittel anbieten und noch mehr Menschen beschäftigen als die Plantagenbetreiber (Hubbard, Herbert und De la Touche 2000:10).

<sup>256</sup> In Dominica, St. Lucia and St. Vincent wird geschätzt, dass um die 33 Prozent der Arbeitskräfte von der Bananenindustrie abhängen (Paggi und Spreen 2003:11).

karibischen Produzenten, mit denen sie enge Beziehungen pflegten, hatten (Cascante und Sander 1999:27), wurde durch ihre Zustimmung zu dem für das Lomé-Abkommen benötigten Waiver<sup>257</sup> deutlich. Obwohl damit faktisch Verluste potentieller Marktanteile einhergingen, stimmten sie zumindest der Meistbegünstigungsklausel zu.<sup>258</sup> Für weitere entwicklungspolitische, Argumente die dazu dienten, die diskriminierende Sonderbehandlung der AKP-Staaten zu rechtfertigen, waren die lateinamerikanischen Konfliktparteien allerdings nur begrenzt empfänglich.

Eine weitere Rolle in der Debatte spielte die Frage der Gewinnverteilung aus dem internationalen Bananengeschäft. Die AKP-Staaten sind traditionell überwiegend kleinbäuerlich organisiert<sup>259</sup> und die Plantagenbesitzer können einen relativ grossen Teil des Gewinnes für sich verbuchen.<sup>260</sup> Anders die Produzenten der lateinamerikanischen Konfliktparteien, deren Bananenindustrie von grossen multinationalen Firmen beherrscht wird.<sup>261</sup> Diese versuchen die Gewinnmargen durch die Reduzierung von Kosten möglichst zu vergrössern. Trotz der besseren Produktionsbedingungen haben die lateinamerikanischen Plantagenarbeiter daher ein im Vergleich zu den Windward Island kleineres Einkommen (Liddell und Donovan 2000:10ff.). Von einem verbesserten Zugang ihrer Bananen zum EU-Markt würden sie daher kaum profitieren (Bananalink 2002). Dieser Zustand bot der EU die Möglichkeit sich als „...the fearless defender of small Caribbean banana growers in danger of being wiped out by much larger US-backed producers in Latin America“ (European Voice 22.10.1998) darzustellen. Zusätzlich wird den AKP-Staaten eine grössere Hilfsbedürftigkeit unterstellt. Die logische Folge sei daher, dass negative Entwicklungen des EU-Bananenmarktes für die AKP-Staaten verheerender seien als für die lateinamerikanischen Staaten (Bananalink 2002). Eine Analyse der Hilfsbedürftigkeit von AKP- und lateinamerikanischen Staaten kann dieses Argument allerdings nicht bestätigen. Zwar zeigen die Werte des Pro-Kopf-Einkommens, dass die wohlhabenderen lateinamerikanischen

---

<sup>257</sup> „The GATT MFN principle requires that a trade preference which is given to any country by a GATT contracting party has to be extended unconditionally to all other GATT contracting parties. In other words, trade preferences granted to any country are automatically multilateralised among the GATT members. The underlying rational, is to protect the contracting parties of the GATT against later-in-time special trade preferences which a GATT member might grant only bilaterally or plurilaterally...In view of this fundamental commitment, the EC would in principle not have been allowed to grant such preferential treatment to ACP countries. This is where the GATT waiver comes in: By means of waiver, GATT members can grant a given member trade preferences by means of exception from certain GATT disciplines specified in the waiver“ (Vranes 2003c:8). Wie unter dem GATT-1947 üblich wurden Entscheidungen einstimmig getroffen. Es wäre daher für die lateinamerikanischen Konfliktparteien ein Leichtes gewesen, den Waiver zu blockieren.

<sup>258</sup> Dem Waiver wurde am 9. Dezember 1994 zugestimmt, am 14. Oktober 1996 und am 29. Februar 2000 wurde er verlängert (Vranes 2003c:8).

<sup>259</sup> Wobei dies vor allem für die Windward-Inseln gilt. Nach Aussage von Interviewpartnern aus dem Bananenhandel (Interviewpartner #3 und #4) unterscheiden sich vor allem Plantagen in Kamerun und der Elfenbeinküste mittlerweile wenig von denen in Lateinamerika.

<sup>260</sup> Dies gilt vor allem für die Windward-Inseln.

<sup>261</sup> Dies in unterschiedlichem Ausmasse.

Produzenten deutlich vor den AKP-Staaten liegen, aber es gibt auch lateinamerikanische Bananenproduzenten, die ärmer sind als manche AKP-Staaten. Ob das neue Bananenmarktregime den AKP-Staaten zudem grosse Vorteile bietet, ist umstritten. Nach einer Weltbankstudie kommt das neue EU-weite Bananenregime nicht den Produzenten vor Ort zugute, wie die EU behauptete, sondern, als Teil von Monopolprofiten, den europäischen Bananenhändlern (Barclay 1999:10; Financial Times 20.01.1995).

### ***Fazit – Überredung***

Eine Bewertung dieser politischen Diskussion soll hier nur im Hinblick auf die Stichhaltigkeit der Argumente, nicht aber hinsichtlich ihres normativen Gehaltes vorgenommen werden. Die entwicklungspolitische Stossrichtung des Bananenmarktregimes wurde selbst von den Gegnern akzeptiert. Der angenommene positive Effekt für die AKP-Staaten ist jedoch umstritten. Ökonomische Modelle sehen, anders als die offiziellen Verlautbarungen der EU vermuten liessen, vor allem die europäischen Bananenhändler als die Profiteure des neuen Regimes. Die Abhängigkeit, insbesondere der Windward-Inseln, kann ebenfalls kritisch gesehen werden. Diese Ökonomien könnten langfristig von einer Öffnung und Diversifizierung ihrer Wirtschaft mehr profitieren als von der Beibehaltung der momentanen Strukturen. Gleichzeitig stellt sich auch die Frage, inwieweit man ein Entwicklungsland zugunsten eines anderen Entwicklungslandes diskriminieren darf. Diese Praxis ist, als auch am Beispiel des *Multi Fibre Agreement*<sup>262</sup> zu sehen, weit verbreitet und gibt Anlass zu unterschiedlichster Kritik. Alternativen zur entwicklungspolitischen Zielsetzung der Bananenmarktordnung bestehen. So fordern die USA und andere Staaten, dass die EU ihren Verpflichtungen gegenüber den AKP-Staaten unter anderem durch direkte Zahlung nachkommt und damit Handelsverzerrungen vermeidet (Lewis 2000).<sup>263</sup>

Fasst man die juristische und die politische Auseinandersetzung um das Bananenmarktregime zusammen, sind die EU-Argumente deutlich weniger überzeugend als die der lateinamerikanischen Konfliktparteien.<sup>264</sup> Dies führte aber zu keiner Beilegung des

---

<sup>262</sup> „MFA, formally Agreement Regarding International Trade in Textiles. This is an agreement between textile-producing and consuming countries concluded in 1973 and renegotiated periodically afterwards to manage trade in textile products. It seeks to contain what was considered to be ‚serious damage‘ to developed-country producers by the increasingly competitive developing-country textile industries through the concept of market disruption. The MFA was aimed at defined target countries and this violated the GATT non-discrimination provision“ (Goode 2003:235).

<sup>263</sup> Allerdings haben die Regierungen der Windward-Inseln „...rejected aid as an adequate response to the aspiration of their people for a dignified means of earning a living“ (Lewis 2000).

<sup>264</sup> In der öffentlichen Debatte befand sich die EU daher auch in der Defensive.



Konfliktes, da *Überredung* als Machtdimension letztlich nur bei ähnlich gelagerten Interessen Wirkung zeigt. Dem standen die Beziehungen der EU zu den AKP-Staaten entgegen, die für die EU beziehungsweise für einzelne EU-Staaten sehr wichtig waren. Seit der Zeit der Entkolonialisierung spielt Europa in fast allen AKP-Staaten eine überragende Rolle. Dies gilt insbesondere für die ehemaligen Kolonien Grossbritanniens und Frankreichs, in denen die ehemaligen Kolonialmächte durch wirtschaftliches und militärisches Engagement zum Teil heute noch massiven Einfluss nehmen. Das EU-Engagement diene den strategischen Interessen der europäischen Nationalstaaten und die engen Beziehungen sichern für die EU die Lieferung tropischer Nahrungsmittel und die Versorgung mit mineralischen und fossilen Rohstoffen (Kappel 1996:2). Infolgedessen lässt sich sagen: „[t]he dispute measures were of critical importance to the defendant. The import regime for bananas may make little economic sense for both, the EC and ACP countries. However, it is probably the strongest political manifestation that the EC are still willing to assume responsibility for the destiny of their former colonies“ (Hauser und Roitinger 2003:503).

### ***Bestrafung und Belohnung***

Da die engen Beziehungen der EU mit den AKP-Staaten letztlich die Überredungsversuche der lateinamerikanischen Konfliktstaaten erfolglos machten, bedarf es einer näheren Betrachtung der Machtdimensionen *Bestrafung* und *Belohnung*.

*Bestrafung* in Handelskonflikten findet in der Regel durch Handelsrestriktionen wie Zölle oder andere Handelshemmnisse statt. Im GATT-1947/WTO-System ist diese Art der Machtausübung durch die mögliche Genehmigung von Retorsionsmassnahmen im institutionellen Rahmen integriert. Gelegentlich initiierten Staaten auch neue GATT-1947/WTO-Fälle, um Vergeltung für einen vorhergehenden Fall zu üben beziehungsweise für einen eigentlich anderen Fall weitere Verhandlungsmasse aufzubauen. Eine weitere Möglichkeit, durch Bestrafung gefälliges Handeln zu erreichen, besteht in der Verknüpfung eines Konfliktes mit anderen eigentlich davon unabhängigen Themen, sogenanntem *Issue-Linkage*.<sup>265</sup> So kann gedroht werden, Entwicklungshilfe zu streichen oder in anderen Politikfeldern weniger entgegenkommend zu sein.

---

<sup>265</sup> „[B]ezeichnet zwei oder mehrere an sich voneinander unabhängige politische Forderungen, Themen oder Bereiche miteinander zu verknüpfen und so politische ‚Pakete‘ zu bilden“ (Lehmkuhl 1996:372).

*Bestrafungen* haben unangenehme Folgen für die bestrafte Partei, die diese gerne verhindern würde. Dementsprechend bedeutet *Bestrafung* eine Eskalation des Konfliktes und ist in einer interdependenten Welt sehr viel kostspieliger als *Überredung* und *Belohnung* (De Mesquita 2000:195). Dies trifft dabei nicht nur für den Bestraften zu, sondern auch für den Bestrafenden. Die Kosten des Letzteren können in Form einer Verschlechterung seiner Reputation auftreten oder im Falle von Handelsrestriktionen in Form von Belastung einheimischer Unternehmen, die von den Importprodukten abhängig sind. Für Entwicklungsländer sind Handelsrestriktionen als Bestrafungsmethode oft unbrauchbar, da sie kaum Konsequenzen für die Industrieländer haben und gleichzeitig die eigenen Unternehmen schädigen. Zudem hätten Gegenmassnahmen verheerende Wirkung für sie (Caporaso und Haggard 1989:106). Die lateinamerikanischen Konfliktstaaten konnten daher realistischerweise nicht hoffen, die EU durch Zugangsbeschränkung zum Einlenken zu zwingen (Financial Times 24.06.2004). Im Bananenmarktkonflikt spielte demnach Bestrafung von Seiten der lateinamerikanischen Staaten keine wesentliche Rolle. Lediglich Drohungen, die Annahme des Panelberichts weiter zu verfolgen und den Waiver zu blockieren, waren schwache Versuche Druck aufzubauen. Was hinter der Verhandlungsbühne vor sich ging, kann nur schwer ermittelt werden, da die internationale Handelsdiplomatie traditionell ein sehr diskreter Bereich ist. Interviews mit Kennern des Bananenmarktkonfliktes insgesamt zeigen ein uneiniges Bild. Während manche aus dem GATT-1997/WTO-Milieu stammende Befragte die Drohung oder Ausübung von *Bestrafung* nicht beobachten konnten, sprachen Vertreter von Interessengruppen von massiven Drohungen der EU, weitere Handelspräferenzen der lateinamerikanischen Konfliktparteien zurückzunehmen (Interviewpartner #3, #4 und #6)<sup>266</sup>. Druckausübung seitens der EU wurde auch im Zusammenhang mit Entwicklungsgeldern vermutet. Da die BFA-Verhandlungen zu einem Zeitpunkt stattfanden, als die EU auf der Konferenz von San Jose mit den zentralamerikanischen Staaten über ein jährliches Hilfspaket von 500 Millionen US-Dollars verhandelte, gibt es Stimmen, die einen Zusammenhang zwischen der Vergabe von Entwicklungsgeldern und der Entscheidung der lateinamerikanischen Konfliktparteien, das BFA anzunehmen, sehen. Diese Verknüpfung von zwei eigentlich unabhängigen Vorgängen

---

<sup>266</sup> Eine Liste der Interviewpartner findet sich als Anhang am Literaturverzeichnis.

wäre ein Beispiel dafür, wie EU-Diplomaten ihre Macht auf einem anderen Feld gegenüber Entwicklungsländern ausspielten (Kuilwijk 1996).

### **Belohnung**

Eine grössere Rolle spielte im Bananemarktkonflikt jedoch der Machtfaktor *Belohnung*. Das Anbieten von *Belohnung* signalisiert die Ernsthaftigkeit eines Anliegens, da zur Erreichung eines bestimmten Zieles Kosten in Kauf genommen werden müssen. Ein Staat mit besserer Ressourcenausstattung hat mehr Möglichkeiten dieses Machtmittel zu nutzen, wobei die Art der *Belohnung*, also die Qualität als auch die Quantität von den antizipierten Wünschen des zu belohnenden Staates abhängig ist. Dieser wird seine Position dann ändern, wenn er entsprechend kompensiert wird. Vergleicht man die Methoden der *Belohnung* und der Überzeugung, so wird bei Letzterem auf neue Informationen gesetzt, während *Belohnungen* die Kosten-Nutzen-Kalkulation von Staaten ändert (De Mesquita 2000:173f.).

Die EU bediente sich dieser Dimension der Machtausübung, indem sie den lateinamerikanischen Konfliktparteien verbesserte Zugänge zum EU-Bananenmarkt einräumte. Gespräche darüber fanden<sup>267</sup> schon während des Panelprozesses statt. Eine Einigung wurde aber erst erreicht, als sich die Niederlage der EU im DSV abzeichnete und sie eine Veröffentlichung des Panelberichtes unbedingt verhindern wollte (Neue Zürcher Zeitung 12.02.1994). Die EU machte den lateinamerikanischen Konfliktstaaten ein Einigungsangebot, kombiniert mit einer ultimativen Drohung. Ihnen wurde verbesserter Zugang zum EU-Markt angeboten, jedoch mit der Bedingung, dass die vorgeschlagenen Regelungen nicht verhandelbar seien. Zudem forderte die EU eine Zusage vor der Veröffentlichung des Panelreports. Der späte Zeitpunkt des Angebots sei, so ein Interviewpartner, vermutlich aus strategischen Gründen gewählt worden (Interviewpartner #4). Die EU versuchte in der Zeit vor dem Panelbericht eine Einigung zu erreichen, bei der sie keine Handelspräferenzen an die lateinamerikanischen Konfliktstaaten vergeben musste. Erst als sich diese Strategie als erfolglos herausstellte, zog die EU, für die meisten Akteure sehr überraschend, das BFA-Angebot aus der Tasche. Zu Beginn schien eine Einigung möglich und bei vier der fünf lateinamerikanischen GATT-1947-Mitglieder schien eine Zustimmung wahrscheinlich. Aber je näher die Veröffentlichung des Panelberichtes rückte und da sowohl Guatemala als auch drei lateinamerikanische nicht-GATT-1947-Mitglieder sich weigerten, das Abkommen zu

---

<sup>267</sup> Zwischen den lateinamerikanischen Konfliktpartien und anderen lateinamerikanischen Staaten.

unterschreiben, nahm die Unterstützung für diesen EU-Vorstoss schnell ab. Mit der Veröffentlichung des für die EU negativen Panelberichts zog die EU-Kommission das Angebot an die lateinamerikanischen Bananenproduzenten zurück und blockierte den Panelentscheid (Lyons 1995:169f.). Im letzten Moment gelang es aber dann doch noch, zu einer teilweisen Übereinkunft zu kommen (Mulvena 2001:181). Kurze Zeit nach der Veröffentlichung des Panelberichtes gaben Venezuela, Kolumbien, Costa Rica und Nicaragua als Gegenleistung der im BFA festgeschriebenen bilateralen Handelserleichterungen ihre gemeinsamen Anstrengungen auf, ein GATT-1947-konsistentes EU-Bananenregime und die Annahme des Panelberichtes zu erwirken (Tangermann 2003a:46:46). Der EU gelang es damit nicht nur den Konflikt mit diesen vier Staaten beizulegen, sondern das BFA auch noch in das Schlussdokument der Uruguay-Runde zu integrieren (Porges 2001:50f.). Die Belohnung der vier lateinamerikanischen Unterzeichner des BFA bestand aus zwei Teilen: Zuerst wurden die Quoten für Drittländerbananen aufgeteilt. Ein länderspezifischer Anteil wurde an die BFA-Unterzeichner vergeben und versorgte die vier „well-behaved Latin American countries“ (Tangermann 2003a:47) mit einem Marktzugang, der signifikant über dem der letzten EU-Exporte lag. „In addition, these four signatories of the Framework agreement received the further benefit that they were now allowed to issue export licences for 70% of their country specific quotas. Though the motivation for this new element in the COMB was, according to the text of the Framework Agreement, ‚to make it possible to improve regular and stable trade relations between producers and importers‘, the economics of this device clearly were that the exporting countries concerned were in this way enabled to attract part of the quota rent that used to flow to importing companies in the EU“ (Tangermann 2003a:47).

### ***Fazit – Belohnung***

Mit der vorgenommenen Analyse wurde untersucht, inwieweit sich die angenommene und für den Bananenmarktkonflikt festgestellte Machtasymmetrie auf der Akteursebene auswirkt. Die Ergebnisse zeigen, dass sich alle Konfliktparteien verschiedener Machtdimensionen bedienen, darüber hinaus in unterschiedlichem Masse und zu unterschiedlichen Zeitpunkten. Die lateinamerikanischen Konfliktparteien versuchten aufgrund ihrer geringen Ressourcen, die EU durch *Überredung* zum Einlenken zu bringen. Unterstützung erfuhren sie durch den Panelbericht, der die Argumentationen der lateinamerikanischen Staaten stützte. Die EU befand sich in dieser Machtdimension in der Defensive. Schliesslich war aber keiner der

Staaten mit Überredungsversuchen erfolgreich, zu stark wichen die Interessen voneinander ab. Erst als die EU mit dem BFA den lateinamerikanischen Konfliktparteien eine *Belohnung* für ihre Einwilligung in das Bananenmarktregime anbot, konnte der Fall für die meisten Konfliktdyaden beigelegt werden. Entscheidend für den Ausgang des Konfliktes war somit die Fähigkeit der EU, den lateinamerikanischen Konfliktparteien eine *Belohnung* anbieten zu können und dadurch die Verluste des neuen Bananenmarktregimes, zumindest zum Teil, zu kompensieren. Der Bananenmarktfall zeigt somit, dass die Machtasymmetrie zwischen den beteiligten Staaten einen entscheidenden Einfluss auf den Ausgang des Konflikts hatte. Jedoch bleibt offen, warum es zu keiner Beilegung auf niedrigerem Eskalationsniveau kam. Insbesondere das Verhalten der lateinamerikanischen Staaten bedarf weiterer Klärung.<sup>268</sup> Die lateinamerikanischen Staaten befanden sich auf den ersten Blick in einer schlechten Ausgangslage. Bis auf die begrenzte Macht ihrer Argumente hatten sie keine wirklichen Mittel, die EU unter Druck zu setzen. Vergeltungsmassnahmen wären kontraproduktiv gewesen und sie waren nicht in der Lage die EU mit den Mitteln der *Belohnung* oder *Bestrafung* zu einer Verhaltensänderung zu bewegen. Das zu erwartende Verhalten der lateinamerikanischen Konfliktstaaten wäre daher gewesen, eine Lösung in den Konsultationen zu suchen und nicht den mühsamen und wenig erfolgsversprechenden Eskalationsweg über das Panel zu gehen. Zu hinterfragen ist jedoch auch das Verhalten der EU die, ohne kostspielige Gegenmassnahmen von Seiten der lateinamerikanischen Konfliktstaaten erwarten zu müssen, den Panelbericht einfach für alle Konfliktdyaden hätte blockieren können.

#### 7.3.4. Intervenierende Variablen bei Machtausübung

Warum gab es in der Beilegung des Konfliktes eine Verzögerung, die in eine Intensivierung des Handelskonfliktes mündete und letztlich das bisherige theoretische Modell als für den Bananenmarktkonflikt nicht zutreffend erscheinen lässt? Die Antwort auf diese Frage gibt wertvolle Hinweise auf Faktoren, die bei einer Theorie der Handelskonflikte noch berücksichtigt werden müssen.

Um die verzögerte Konfliktbeilegung zu erklären, sollen die Rahmenbedingungen des Bananenmarktkonfliktes beleuchtet werden. Charakteristisch für den Bananenmarktfall waren

---

<sup>268</sup> Dass die schwächere Partei einen Fall bis zum Panel vorantreibt und den stärkeren Partner dazu zwingt, den Panelreport formell zu blockieren, ist ungewöhnlich.

dabei drei Punkte: 1) *Die Motivation der lateinamerikanischen Staaten*, 2) *der Zeitpunkt der Verhandlungen* und 3) *das Beziehungsgeflecht zwischen Lateinamerika, der EU und den USA*.

Aus einer theoretischen Sicht führen asymmetrische Machtverhältnissen dazu, dass der mächtigere Staat seine dominante Strategie durchsetzt und der kleine Staat seine Interessen nur in dem Masse verfolgen kann, wie der grosse Staat dies zulässt. Entsprechend ist eine Eskalation dieser Konflikte unwahrscheinlich, da sich der kleiner Staat seiner Unterlegenheit bewusst ist und die sinnlosen Kosten, die mit einer Eskalation einhergehen würden, vermeiden will. Die Empirie zeigt jedoch, dass auch in asymmetrischen Dyaden Eskalationen stattfindet, und diese auch von vermeintlich schwächeren Staat begonnen oder vorrangetrieben werden. Ein häufiger Grund für solches Verhalten ist die Fehleinschätzung des eigenen Machtpotentials.<sup>269</sup> Die Asymmetrie zwischen der EU und den lateinamerikanischen Konfliktstaaten ist jedoch so deutlich, dass dieser Erklärungsansatz im Falle des Bananenmarktkonfliktes kaum in Frage kommt. Die Konfliktparteien hatten zudem lange Erfahrungen mit dem DSV. Es war klar, dass die EU ohne Mühe das DSV blockieren könnte und es wenn nötig auch tun würde.<sup>270</sup>

### ***Motivation***

Die lateinamerikanischen Konfliktparteien waren aber hoch motiviert, das in ihren Augen ungerechte Bananenmarktregime zu Fall zu bringen oder zumindest zu modifizieren. Dass dieser Versuch nicht per se chancenlos sein musste, zeigen Beispiele anderer Konfliktdyaden, in denen eine hohe Motivation strukturelle Nachteile in einer Konfliktdyade ausgleichen konnte.<sup>271</sup> Bewirkt wird dies vor allem dadurch, dass der schwächere und zugleich stärker motivierte Akteur bereit ist, aufgrund des hohen Nutzens, den er sich von der Durchsetzung seiner Interessen verspricht, viel höhere Kosten zu tragen als sein Gegner (De Mesquita 2000:217). Während die EU für eine Drittpartei kämpfte, intern in Sachen Bananenmarktordnung zerstritten war und die Vorteile der Bevorzugung von AKP-Staaten höchstens indirekt zu spüren bekam, ging es für einige der lateinamerikanischen Konfliktparteien um einen existentiellen Teil ihrer Lebensgrundlage. Dies wird deutlich,

<sup>269</sup> In der Geschichte der Handelskonflikte gibt es einige Beispiele, in denen Staaten aufgrund von Fehlwahrnehmungen Handelskriege begannen. So führt Conybeare z.B. den Französisch-Italienischen (1886-1898) und den Französisch-Schweizerischen Zollkrieg an. In beiden Fällen initiierte der kleinere Staat (Italien und die Schweiz) den Konflikt und verlor (Conybeare 1985:48).

<sup>270</sup> Dies auch im Hinblick darauf, dass die strukturelle Schwäche des DSV letztlich auch ein Hauptanreiz für die Bananenlieferanten war, dem BFA zuzustimmen (Vranes 2003c:7).

<sup>271</sup> Ein Paradebeispiel ist der Vietnamkrieg (De Mesquita 2000:217).

wenn man sich die volkswirtschaftliche Bedeutung, die Bananen für die lateinamerikanischen Konfliktparteien haben vergegenwärtigt. Costa Rica, Kolumbien und Guatemala gehören zu den sechs wichtigsten Bananenexporteuren und sind für 95 Prozent des gesamtlateinamerikanischen Exportes verantwortlich (Brenes und Madrigal 2003:102). Für die einzelnen Staaten machen Bananen am Gesamtexports von Costa Rica 9,71 Prozent, von Guatemala 8,05 Prozent, von Kolumbien 3,13 Prozent, von Nicaragua 1,83 und von Venezuela 0,03 Prozent aus (Central Intelligence Agency 2004; Food and Agricultural Organization 2004)<sup>272</sup> entsprechend ist auch ihr Anteil am Bruttosozialprodukt. In der Bedeutung ist der Bananensektor in Costa Rica und Guatemala ungefähr der Maschinenbauindustrie für Deutschland gleichzusetzen.<sup>273</sup> In Kolumbien bietet der Bananensektor rund elf Prozent der Arbeitsplätze (Brenes und Madrigal 2003:113). Für Guatemala und Costa Rica, wo die Bananenindustrie noch mehr zum Bruttosozialprodukt und zum Gesamtexport beiträgt als in Kolumbien, dürften diese Werte noch höher ausfallen. Dies zeigt, dass Bananen Schlüsselemente der Volkswirtschaften vieler lateinamerikanischer Staaten sind. Faktoren, die einen Einfluss auf die Menge an Bananen, die Anbaufläche, die Erträge und die Produktion haben, beeinflussen damit auch Politik und Position der lateinamerikanischen Staaten (Brenes und Madrigal 2003:101).

### ***Zeitpunkt und Reputation***

Eine weitere Variable, die zur Erklärung der Eskalation des Konfliktes beiträgt, ist der Zeitpunkt des Konfliktes. Parallel zum Bananenmarktkonflikt waren die Konfliktparteien mit dem Abschluss der Uruguay-Runde beschäftigt.<sup>274</sup> Ein Ziel der Konfliktparteien, insbesondere der grossen Handelsmächte, war es möglichst viele strittige Themen im Rahmen der Uruguay-Runde zu lösen und in das Abkommen zu integrieren. Dies stärkte die Position der lateinamerikanischen Konfliktstaaten, da die EU ein grosses Interesse daran hatte, das Bananenmarktregime in das Abschlussdokument der Uruguay-Runde zu integrieren. Des Weiteren kam noch ein psychologischer Aspekt hinzu: Die EU als eine der grossen Handelsmächte und einer der Hauptakteure der neuen Handelsrunde musste gerade in dieser Phase ihre Verlässlichkeit unter Beweis stellen. Der Streit über die Bananenmarktordnung

---

<sup>272</sup> Zahlen für 2002. Errechnet mit Angaben aus dem FAO-Datensatz und dem CIA World Factbook. Die Zahlen für die Bananenexporte wurden aus der FAO Datenbank entnommen und die Gesamtexporte, die meist geschätzt waren, aus dem CIA World Factbook.

<sup>273</sup> Errechnet aus Angaben vom Fischer Weltatlas (1997).

<sup>274</sup> Die Verhandlungen der Uruguay-Runde trat Anfang der 1990er Jahre in ihre entscheidende Phase. Die Verhandlungen wurden am 15. Dezember 1993 beendet, unterschrieben wurden die Vereinbarungen dann schliesslich am 15. April 1994 (Goode 2003:382).

passte dabei nicht gut in das Konzept und die mit einer Eskalation einhergehenden Kosten stiegen damit an. Gleichzeitig bedeutete dies für die lateinamerikanischen Staaten, dass die EU eher bereit war, das Bananenmarktregime abzuändern oder die lateinamerikanischen Staaten zumindest entsprechend zu kompensieren. Diese Überlegung zeigte sich teilweise als zutreffend. Zwar änderte die EU ihr Bananenregime nicht grundlegend, aber das Angebot verbesserter Zugangsbedingungen wurde gemacht. Dass die Beilegung dieses Konfliktes für diese GATT-1947-Phase typisch war, wird deutlich, wenn man das letzte GATT-1947-Jahr betrachtet. Der GATT-1947-Rat stellte damals offiziell eine deutliche Abnahme von Handelskonflikten in den letzten zwölf Monaten fest. Beobachter begründeten diese Entwicklung damit, dass die GATT-1947-Mitglieder zum einen mit dem Abschluss der Uruguay-Runde sehr beansprucht waren und sie gleichzeitig ihre Handelsinteressen direkt in das Gesamtpaket der Uruguay-Verhandlungen einbringen wollten, anstatt sie in der Streitschlichtung zu thematisieren (Neue Zürcher Zeitung 11.11.1994).

### ***DSV-Reform***

Im Zusammenhang mit dem Ende der Uruguay-Runde spielte auch die Reform des DSV eine grosse Rolle. Die Uruguay-Runde und die geplante Stärkung des DSV kamen dabei genau zur richtigen Zeit für die lateinamerikanische Konfliktparteien (Josling 2003:169), erhielten diese doch mit dem neuen DSV die Gelegenheit, den Fall, sollte er nicht zu ihrer Zufriedenheit gelöst werden, nochmals neu aufzurollen. Die EU konnte zwar ihre Macht mit einer Blockade des Panelberichts ausspielen, anders als bei früheren Konflikten hätte dies aber nicht zwingend langfristige Auswirkungen. Für die lateinamerikanischen Konfliktsaaten bedeutete dies im Gegenzug, dass eine Eskalation des Konfliktes nicht zwangsläufig in der Blockade enden musste. Die EU würde die baldige Einführung des WTO-DSV in ihrer Verhandlungsstrategie berücksichtigen. Die Tatsache, dass sie einer Verurteilung langfristig nicht entgehen konnte, erhöhte die Wahrscheinlichkeit einer einvernehmlichen Lösung oder der sofortigen Implementierung durch die EU.

### ***Lateinamerika-EU-USA-Dreieck***

Der Bananenmarktkonflikt ist mit der alleinigen Betrachtung der dyadischen Beziehungen zwischen den Konfliktparteien nicht vollständig erklärt. Die regionale Dominanz der USA



muss mit in die Überlegungen einbezogen werden<sup>275</sup> und dies gilt ganz besonders deshalb, weil die am Bananemarktkonflikt beteiligten Bananen produzierenden lateinamerikanischen Staaten klar in der Interessenzone der USA liegen (Gratius 2003:38).<sup>276</sup>

Die Hegemonie der USA zeigt sich zwar auch militärisch, aber im Bananemarktkonflikt war vor allem der wirtschaftliche Aspekt von Bedeutung. Seit Beginn des 20. Jahrhunderts sind die USA mit Abstand die bedeutendste Wirtschaftsmacht in der Region (Bulmer-Thomas und Page 1999:75) und konnten ihren Einfluss insbesondere durch die bewusste Förderung des Handels mit den lateinamerikanischen Staaten weiter ausbauen (Gratius 2003). Charakteristisch in den Wirtschaftsbeziehungen ist eine klare Machtasymmetrie,<sup>277</sup> die deutlich grösser ist als jene zwischen der EU und Lateinamerika. Für Kolumbien und Venezuela ist beispielsweise der amerikanische Markt der wichtigste Exportmarkt überhaupt und in allen fünf lateinamerikanischen Konfliktparteien liegen die USA in ihrer Bedeutung als Exportmarkt klar vor der EU (Economic Commission for Latin America and the Caribbean 2004).

Die Beziehungen der EU zu den lateinamerikanischen Staaten muss damit zwangsläufig auch amerikanische Interessen berühren (Whitehead 1999:58) und dementsprechend wird in der Literatur häufig vom asymmetrischen EU-Lateinamerika-USA-Dreieck gesprochen (Gratius 2003:38). Im Zusammenhang mit Bananas II sind die amerikanischen Interessen vor allem durch die drei grossen amerikanischen Firmen Chiquita, Dole und del Monte bestimmt. Diese beherrschen einen Grossteil des Bananenhandels Lateinamerikas (Neue Zürcher Zeitung 11.01.1995; Salas und Jackson 2000:146) und besitzen insbesondere in Costa Rica, Guatemala, Honduras, Panama und Kolumbien ausgedehnte Anbaugelände (Taylor 2003:87). Die Bedeutung dieser Firmen für die Region und die Bedeutung der Region für diese Firmen wird deutlich, wenn man bedenkt, dass der Anteil des Bananenhandels, der durch diese Unternehmen abgewickelt wird, in Costa Rica 1999 90 Prozent<sup>278</sup> und in Kolumbien immerhin 40 Prozent in demselben Jahr betrug (Brenes und Madrigal 2003:109ff.). Veränderungen des Bananenmarktes, wie sie durch das EU-Bananenmarktregime verursacht werden, berühren daher zwangsläufig auch die Interessen der

---

<sup>275</sup> Die wie die Geschichte zeigt, selbst vor der Einmischung in innerstaatliche Affären nicht halt macht (Slater und Black 1991).

<sup>276</sup> Wobei sich die EU in erster Linie auf die MERCOSUR-Staaten konzentriert. Diese Aufteilung gilt sowohl für die wirtschaftliche Präsenz als auch für die Schwerpunkte der Entwicklungshilfe (Gratius 2003:38).

<sup>277</sup> Lateinamerika ist nur für einen kleinen Teil der US-Exporte und Importe verantwortlich und der Anteil der USA am Welthandel ist dreimal grösser als der ganz Lateinamerikas (Bulmer-Thomas und Page 1999:75).

<sup>278</sup> Dole 29 Prozent, Chiquita 29 Prozent, Del Monte 18 Prozent.

USA. Infolgedessen traten die USA im Bananenmarktkonflikt zu Anfang als kritischer Beobachter in Erscheinung, der aber deutlich seine Missbilligung des neuen Bananenmarktregimes ausdrückte und so ganz erheblichen Druck auf die lateinamerikanischen Konfliktstaaten ausübte, den Fall gegen die EU weiterzuführen (Interviewpartner #3 und #4).<sup>279</sup> Die Regierung Clinton konnte sich allerdings dann doch nicht dazu entschliessen, sich den Klagen von Kolumbien, Costa Rica, Venezuela, Nicaragua und Guatemala anzuschliessen (Patterson 2001), unterstützte aber die lateinamerikanischen Staaten in ihren Bemühungen, eine Verabschiedung des Panelreports zu erreichen (Roche 1998:197).<sup>280</sup> Die lateinamerikanischen Konfliktparteien waren allerdings nicht ganz unglücklich über die Nichteinmischung der USA, befürchteten sie doch in einem EU-USA-Konflikt zwischen den Interessen der beiden grossen Wirtschaftsmächte aufgerieben zu werden (Stovall und Hathaway 2003:153). Moralisch standen die USA aber klar hinter den lateinamerikanischen Staaten, was die Solidaritätserklärung anlässlich eines Gipfeltreffens der lateinamerikanischen Bananenproduzenten bekräftigt (Neue Zürcher Zeitung 22.07.1993).

Erste Bedingung für eine Eskalation des Konfliktes von Seiten der lateinamerikanischen Staaten war die Unterstützung der USA beziehungsweise keine ablehnende Haltung zu erfahren. „They were supported in their action by the USA, which was concerned, at a critical time in the final negotiations of the Uruguay Round of trade liberalization, not to permit the EU to move in the opposite direction by increasing tariffs“ (Stevens 1996:356). Des Weiteren erhöhte sich im Laufe des Jahres 1993 die Wahrscheinlichkeit eines stärkeren US-Engagements, da Chiquita seine Lobbyingaktivitäten bei den US-Entscheidungsträgern (Administration Clinton als auch der Amerikanische Kongress) deutlich verstärkte. Letztlich zeigte Chiquitas' Lobbyarbeit aber erst Wirkung, als Bananas II schon beendet war (Fortune Magazine 26.11.2001). Die EU war sich der Interessen der USA am Bananenmarktkonflikt bewusst und gestaltete das BFA in einer Weise, die offensichtlich das Bemühen zeigte, die zentralamerikanischen Staaten zu belohnen und damit die amerikanischen Bananenfirmen, die dort besonders viele direkte Investitionen besitzen, zu beschwichtigen (Neue Zürcher Zeitung 05.01.1993). Dieser Versuch war allerdings nicht erfolgreich. Die USA gehörten zusammen mit anderen lateinamerikanischen Staaten zu den Kritikern des BFA. Sie lehnten die Einigung Costa Ricas, Nicaraguas,

---

<sup>279</sup> Dies trifft sowohl auf die US-Regierung zu als vor allem auch auf die amerikanischen Bananenhändler.

<sup>280</sup> Grund für diese Zurückhaltung war letztlich, dass die USA, als Land das selber gar keine Bananen produziert, nicht bereit war einen Konflikt auszufechten, der in erster Linie andere Staaten betraf.

Venezuelas und Kolumbiens mit der EU ab (Trachtman 1999:662) und bestraften diese Staaten später, insbesondere Costa Rica und Kolumbien, mit der Einleitung eines Section 301-Verfahrens. Dies offenbart das Spannungsverhältnis, in dem sich die lateinamerikanischen Konfliktparteien befanden. Auf der einen Seite gab es die EU und auf der anderen Seite die USA mit jeweils divergierenden Interessen. Wenn Costa Rica und Kolumbien das BFA nicht implementieren würden, bedeutete dies, dass die Jahre des Kampfes für besseren Marktzugang zur EU verloren wären. Andererseits brächte eine Implementation des BFA die Gefahr mit sich, dass die USA wichtige Handelskonzessionen zurücknehmen würde (Stovall und Hathaway 2003:155).

Ebenfalls in dieses Erklärungsmuster fällt das Verhalten von Guatemala. Die Guatemala-EU-Konfliktdyaden stellen eine Abweichung von den anderen Konfliktdyaden dar, da dieser Bananenproduzent sich weigerte, das BFA zu unterschreiben. Die Gründe dafür sind nicht ersichtlich, wenn man sich die Makrodaten ansieht. Die EU ist weder als Gesamtexportmarkt noch als Bananenexportmarkt von besonderer Bedeutung für Guatemala. Aber die EU ist immerhin der grösste Geber von Entwicklungsgeldern. Das etwas zweifelhafte Verhalten Guatemalas wird verständlicher, wenn man sich den Einfluss der USA ansieht. Nach Aussage von Interviewpartnern zeichnet sich Guatemala durch die sehr starke Präsenz amerikanischer multinationaler Unternehmen aus. Dies geht sogar soweit, dass Ex-Mitarbeiter dieser Unternehmen in die höchsten Regierungsrängen zu finden sind (Interviewpartner #4). So legen die verfügbaren Daten nahe, dass der US-amerikanische Einfluss dafür sorgte, dass Guatemala das BFA nicht unterschrieb und als einzige Partei aus Bananas I und II auch am WTO-Bananenmarktkonflikt beteiligt war.

### ***Fazit – Intervenierende Variable bei Machtausübung***

Der Bananenmarktkonflikt zeigt, dass der Ausgang eines Handelskonfliktes nicht immer von den Machtverhältnissen in einer Dyade abhängen muss<sup>281</sup>, sondern dass es einige intervenierende Variablen gibt, die schwache Staaten dazu bringen, trotz ihrer augenscheinlichen Unterlegenheit den Fall weiter zu eskalieren. Einer der im GATT-1947-Bananenmarktkonflikt identifizierten Faktoren ist die Motivation der Konfliktparteien. Bananen sind für alle Konfliktstaaten ein wichtiges Exportgut, von dem eine grosse Zahl an Arbeitsplätzen abhängt. Entsprechend motiviert waren die lateinamerikanischen

---

<sup>281</sup> Auch wenn es bei den meisten der GATT-1947- Handelskonflikten so ist.

Konfliktparteien, trotz der Möglichkeit von Bestrafungsmassnahmen von Seiten der EU ihre Interessen im Rahmen des GATT-1947-DSV zu verteidigen. Ihre Position konnten sie dabei durch zwei zeitlich günstig auftretende Ereignisse stärken. Die Verhandlungen zur Uruguay Rund gingen in die Endphase und die EU war darauf bedacht, strittige Themen möglichst im Rahmen der Runde zu lösen.<sup>282</sup> Gleichzeitig führte die Reform des DSV dazu, dass die lateinamerikanischen Staaten bei einem *Blocking* der EU den Fall im WTO-DSV nochmals aufrollen konnten und die EU nur die Möglichkeit hatte, eine Annahme des Panelreports zu verzögern. Mit entscheidend war aber auch die Rolle der USA in dem Konflikt. Hätten die USA den Vorstoss der lateinamerikanischen Konfliktparteien abgelehnt, dann hätten diese aufgrund der Abhängigkeit von den USA den Streitfall kaum in dem Masse eskalieren können. Die USA waren aber, ganz im Gegenteil, an einem starken Auftreten der lateinamerikanischen Konfliktparteien interessiert und lobbyierten dabei auch bei den lateinamerikanischen Regierungen. Der Einfluss der USA ist letztlich auch die Erklärung dafür, dass Guatemala von der Strategie der anderen lateinamerikanischen Konfliktparteien abwich. Guatemala ist ausserordentlich stark von der amerikanischen Bananenmarktindustrie beherrscht und von den USA abhängig. Diese waren es auch, die Guatemala daran hinderten, das BFA zu unterschreiben, und dazu motivierten, den Fall weiter zu eskalieren.

### **7.3.5. Zusammenfassung des GATT-1947-Bananenmarktkonfliktes**

Der Bananemarktfall unter dem GATT-1947 ist aufgrund seiner Komplexität einer der bedeutendsten Handelskonflikte des GATT-1947-Systems. Er wurde für eine tiefe Analyse ausgewählt, weil er sich nicht entsprechend der in der statistischen Analyse ermittelten Tendenz verhielt. Die durchgeführte Fallstudie ging daher der Frage nach, welchen Einfluss, wenn überhaupt, Macht auf den Konflikt und auf die Konflikteskalation ausübt. Eine erste Überprüfung der Machtbeziehungen zeigt deutlich, dass die angenommene Machtasymmetrie zwischen den Staaten, zieht man die Makroindikatoren hinzu, besteht und dass die lateinamerikanischen Staaten in keinem wirtschaftlichen Aspekt in der Lage sind den EU-Staaten Paroli zu bieten.

---

<sup>282</sup> Damit konnten die Ergebnisse im Abkommen festgeschrieben werden.

Auf der Akteursebene liess sich erkennen, dass sich alle Staaten Machtmitteln bedienten, dies jedoch in unterschiedlicher Intensität und zu unterschiedlichen Zeitpunkten. Zu Beginn des Handelskonfliktes fand die Auseinandersetzung in erster Linie auf verbaler Ebene statt, beide Seiten versuchten, den Gegner von der jeweiligen Meinung zu überzeugen. Die Interessendivergenzen waren aber so gross, dass trotz ausgiebiger juristischer und öffentlicher Debatte keine Einigung zustande kam. Der Fall wurde erst beendet, als die EU den lateinamerikanischen Konfliktparteien verbesserte Zugangsbedingungen auf ihren Bananenmarkt als *Belohnung* anbot. Letztlich ist es damit gelungen, durch Einsatz der Machtdimension *Belohnung* für die Zustimmung zum BFA den Fall zu beenden. Dieser wurde allerdings nicht auf einer niedrigen Konfliktstufe beendet, sondern erst nach einer Blockierung des Panelberichts durch die EU.

Der Grund dieser Verzögerung wurde durch die Integration der besonderen Umstände beziehungsweise von intervenierenden Variablen erklärt. Es stellte sich heraus, dass insbesondere die Höhe des Einsatzes die lateinamerikanischen Staaten sehr motivierte, gegen das Bananenmarktregime anzukämpfen und dies trotz des Risikos, von der EU bestraft zu werden. Ein weiterer Faktor, der die späte Beilegung erklärt, ist der Zeitpunkt des Konfliktes. Gerade am Ende der Uruguay-Runde waren die EU verstärkt unter Beobachtung und daran interessiert, nicht als Akteur angesehen zu werden, der, sobald eigene Interessen auf dem Spiel stehen, internationale Vereinbarungen ignoriert. Gleichzeitig war die EU, selbst wenn sie den Panelbericht blockieren würde, nicht vor weiteren Auseinandersetzungen sicher. Das neue WTO-DSV versetzte die lateinamerikanischen Konfliktparteien in die Lage, den Fall neu und unter verbesserten Bedingungen aufzurollen. Dies verstärkte die Position der lateinamerikanischen Konfliktparteien. Nicht zu vernachlässigen ist auch die Rolle der USA, die letztlich die lateinamerikanischen Staaten unterstützen und ohne deren Zustimmung diese kaum Willens gewesen wären, den Fall weiter voran zu treiben. Der besonders starke Einfluss der USA auf Guatemala war letztlich dann auch die Erklärung für die Weigerung dieses Landes, das BFA zu unterzeichnen und damit im Verhalten von Venezuela, Kolumbien, Nicaragua und Costa Rica abzuweichen.

Festzuhalten ist somit Folgendes: Macht ist auch bei der Erklärung des Ausreissers im Bananemarktfall die dominante Variable. Die Partei, die mächtiger war, konnte letztlich den Fall zu ihren Gunsten entscheiden. Die verspätete Beilegung entstand, weil für die lateinamerikanischen Staaten ausserordentlich viel auf dem Spiel stand, der Zeitpunkt für eine

Eskalation günstig war und die lateinamerikanischen Staaten die USA im Rücken hatten. Damit zeigt sich, dass in Handelskonflikten auch noch andere Variablen als Macht und Institutionen eine Rolle spielen, aber es wird auch deutlich, dass selbst beim Bananenmarktkonflikt systemische Mechanismen am Wirken sind, wie die Integration der USA in den Konflikt beweist.

#### **7.4. Fall 2 – Der Bananenmarktkonflikt unter der WTO-DSV (Bananas III)**

##### **7.4.1. Einleitung – Formaler Ablauf des WTO-Bananenmarktkonfliktes**

Trotz der Einigung im BFA und der Blockierung des Panelberichtes durch die EU war der Konflikt über die EU-Bananenmarktordnung noch nicht beendet. Das BFA konnte zwar die unterzeichnenden lateinamerikanischen Staaten ausreichend befriedigen, aber die Interessen anderer lateinamerikanischer Produzenten waren durch die Bananenmarktordnung weiter beeinträchtigt. Dies hatte zur Folge, dass am 5. Februar 1995 Guatemala zusammen mit Honduras und Mexiko die EU zu Konsultationen über deren Bananenmarktregime aufforderte (Josling 2003:175).<sup>283</sup> Als vierte Klägerpartei stiess die USA hinzu, was bei manchen Akteuren Erstaunen hervor rief, war doch die USA kein Bananenproduzent und hatte sie bei Bananas II eine aktive Beteiligung am Bananenmarktkonflikt abgelehnt.<sup>284</sup>

Die Kläger beriefen sich in ihrer Beschwerde auf eine ganze Reihe von, ihrer Ansicht nach von der EU verletzten, WTO-Vorschriften.<sup>285</sup> Der Kernbereich der Klage betraf die diskriminierende Verteilung von Quoten und die Lizenzverfahren, berührte aber auch andere Bestimmungen des GATT und sogar des GATS (Josling 2003:175f.). Nachdem die Konsultationsphase erfolglos verlief, beantragten die Klägerstaaten am 11. April 1996 die Einrichtung eines Panel. Dem schloss sich Ecuador an, das seit dem 26. Januar 1996 WTO-Mitglied war<sup>286</sup> und als grösster Exporteur von Bananen im BFA nicht berücksichtigt wurde

---

<sup>283</sup> Nicht beteiligen wollten sich die vom BFA profitierenden lateinamerikanischen Konfliktparteien aus Bananas II, die darauf bedacht waren, nicht den Zorn der EU auf sich zu ziehen und damit ihre neu gewonnenen Handelspräferenzen zu riskieren (Josling 2003:175f.).

<sup>284</sup> Dies thematisierte zu Anfang des Konfliktes die EU. „The most significant question was that raised by the EU as to why the US had any ‚interest‘ in the banana import regime“ (Josling 2003:177). Damit zusammen hing die Frage, inwieweit die USA zu dieser Klage überhaupt berechtigt sind. Für eine genauere Diskussion dieses Problems siehe Vranes (2003a:41ff.).

<sup>285</sup> In der Streitschlichtungspraxis ist es nicht aussergewöhnlich, dass sich ein Kläger auf mehr als einen Artikel beruft, aber im WTO-Bananenmarktfall war die Liste der angeführten Rechtsvorschriften ungewöhnlich lang.

<sup>286</sup> Der Beitritt Ecuadors war nicht unwesentlich durch den Bananenmarktkonflikt motiviert.

(Vranes 2003c:22).<sup>287</sup> Das Panel wurde am 8. Mai 1996 eingerichtet und veröffentlichte knapp ein Jahr später, am 22. Mai 1997, den Panelbericht zu Bananas III. Dieser gab den Klägern in 19 Punkten recht (Barclay 1999:12) und forderte die EU auf, die beanstandeten Regelungen zu ändern.<sup>288</sup> Niemanden überraschte es jedoch, dass die EU den Panelbericht vor dem Appellate Body anfocht. Bis auf wenige Details bestätigte dieser aber, in seinem am 9. September 1997 veröffentlichten und am 25. September 1997 vom DSB angenommenen Bericht die Erkenntnisse des Panel (Josling 2003:182f). Infolgedessen kündigte die EU an, ihr Bananenmarktregime auf Grundlage der Panel und Appellate-Body-Berichte zu verändern.<sup>289</sup> Im Zuge der nun angegangenen Reform des Bananenmarktregimes wurde jedoch rasch deutlich, dass die Klägerstaaten nicht mit der Implementierung zufrieden waren. Da die EU aber eine Diskussion über die beabsichtigten Modifikationen während der Entwurfphase hartnäckig ablehnte (Vranes 2003c:23), bereiteten daher die USA schon während der Implementierung einseitige Vergeltungsmassnahmen vor<sup>290</sup>, die sie kurz nach Ende der Implementationsfrist verhängte und die von der EU als unilaterale Aktion und damit als nicht WTO-konform betrachtet wurden.<sup>291</sup> Es folgte ein juristischer Streit zwischen den USA und der EU über die Auslegung diverser DSV-Vorschriften und über die Rechtmässigkeit des US-Verhaltens. Die Situation schien aufgrund sich im DSU widersprechender Regeln sehr verworren. Durch kluge, taktische Manöver der Panelmitglieder konnte aber eine Verfahrenslösung gefunden werden, die alle Parteien akzeptieren konnten. Schliesslich wurde vom Panel festgestellt, dass die EU-Bananenmarktregelung in vielen Bereichen immer noch nicht WTO-konform war und die USA Vergeltungsmassnahmen in Höhe von 191,4 Millionen US-Dollars pro Jahr erheben durfte (Josling 2003:188).<sup>292</sup>

Ecuador lehnte wie die USA die Implementation der Panelempfehlungen durch die EU ebenfalls ab, verfolgte aber einen von den USA weitgehend unabhängigen Weg. Ecuador beantragte die Reaktivierung der Konsultationen mit der EU und, nachdem diese kein Ergebnis brachten, im Januar 1999 die Einrichtung des alten Panel zur Überprüfung der EU-

---

<sup>287</sup> Ecuador trat am 26. Januar 1996 der WTO bei und beantragte am 5. Februar 1996 Konsultationen mit der EU. Nachdem diese erfolglos waren, schloss es sich den anderen Konfliktparteien in der Forderung nach der Einrichtung eines Panel an.

<sup>288</sup> Für eine Übersicht der Hauptargumente des Panel siehe Josling (2003:183).

<sup>289</sup> Für eine detaillierte Darstellung siehe Josling (2003:185f).

<sup>290</sup> „Already before Commission Regulation 2362/98 implementing Council Regulation 1637/98 took effect on 1 November 1998, the US Congress urged the US Government to take action against the EC. The US administration then moved to publish a determination under section 301 of the Trade Act of 1974 and announced that the US would take action by 15 December 1998 if the EC did not implement the WTO rulings by this time“ (Vranes 2003c:23f.).

<sup>291</sup> Die EU-Kritik wurde von anderen Staaten geteilt (Beams 1999).

<sup>292</sup> Die USA hatten deutlich mehr gefordert und auch schon durchgeführt. Aufgrund des WTO-Entscheides mussten sie aber den ursprünglichen Vergeltungsmassnahmenbetrag vermindern und die schon angewandten zu hohen Vergeltungsmassnahmen ausgleichen (Josling 2003:189).

Implementation (Josling 2003:189). Das Ergebnis war eine weitere Missbilligung der EU-Implementation und eine Reihe von konkreten Implementationsempfehlungen. Ermutigt durch diesen Panelbericht beantragte und erhielt Ecuador im November 1999 die Erlaubnis zu Sanktionen. Ein Problem, das sich für Ecuador stellte, war das mit 17 Millionen US-Dollars sehr geringe Importvolumen von EU-Gütern, so dass Strafzölle für die EU kaum spürbar gewesen wären. Ecuador löste dieses Problem, indem es seine geplanten Vergeltungsmassnahmen auch auf den Zollzugeständnisse im Dienstleistungsbereich und auf Geistiges Eigentum ausdehnten (Josling 2003:190). Damit wurden erstmals in der Geschichte der WTO sogenannte *cross-retaliations*<sup>293</sup> genehmigt (Vranes 2003b:113).

Nach dem Ecuador-Panel erklärte sich die EU bereit, ihr Regime weiter zu modifizieren. Trotz ausgiebiger bilateraler Diskussionen mit den betroffenen Parteien gelang es aber lange nicht, eine einvernehmliche Lösung für das Problem zu finden (Josling 2003:191). Für die meisten Akteure war es daher überraschend, als die USA und die EU im April 2001 eine Übereinkunft im Bananenmarkstreit bekannt gaben. In dieser verpflichtete sich die EU dazu, nach einer zeitlich begrenzten Übergangszeit Quoten- und Lizenzregime abzuschaffen und mit einem reinen Zollsystem zu ersetzen. Dies bevorzugte zwar immer noch die AKP-Staaten, hatte aber den Vorteil einer erhöhten Transparenz (United Nations Conference on Trade and Development 2003:39).<sup>294</sup> Die Reaktionen auf diese Einigung waren gemischt. Insbesondere Ecuador befürchtete Nachteile und kritisierte zu Beginn das bilaterale Abkommen. Nach Gesprächen mit den USA und der EU stimmte aber auch Ecuador der Einigung zu (Josling 2003:191).

#### **7.4.2. Die abhängige Variable: Intensität des Handelskonfliktes**

Die Konfliktdyaden im WTO-Bananenmarktkonflikt unterscheiden sich zum Teil deutlich in den Ausprägungen der abhängigen Variablen *Intensität des Handelskonfliktes*. Die Verfahren der EU mit Guatemala, Honduras und Mexiko reichten nicht über die Panelebene hinaus und verhielten sich somit entsprechend der statistischen Voraussage. Die Dyade Ecuador-EU und

---

<sup>293</sup> Cross Retaliations „...an avenue open in certain circumstances to a WTO member whose rights under one agreement administered by the WTO have been infringed, to retaliate against the offending member under another agreement as administered by the WTO. The *Understanding on Rules and Procedures Governing the Settlement of Disputes* makes this possible“ (Goode 2003:88).

<sup>294</sup> Überraschend war nicht nur die Einigung an sich, sondern auch der Inhalt. Zu diesem Zeitpunkt war mit dem sogenannten *first-come, first-served* System eine ganz andere Lösungsoption in der Diskussion (Bananalink 2002).



USA-EU hingegen sind mit der Beantragung, Genehmigung und der teilweisen Ausübung von Vergeltungsmassnahmen stark eskaliert. Waren beim GATT-1947-Bananenmarktkonflikt alle Konfliktdyaden in der selben Kategorie zu finden und unterschieden sich höchstens innerhalb der Konfliktstufen<sup>295</sup>, so können wir bei den WTO-Fällen nicht nur Differenzen innerhalb der einzelnen Kategorien, sondern auch zwischen den ordinalen Ausprägungen der Konfliktvariablen beobachten.

Diese unterschiedlichen Eskalationsniveaus bieten eine Gelegenheit nach Faktoren zu suchen, die in den Dyaden unterschiedliche Ausprägungen aufweisen und somit die Intensitätsstufe des Konfliktes erklären können. Der Hauptaugenmerk liegt jedoch auf den beiden Ausreisserdyaden USA-EU und Ecuador-EU. Da diese Dyaden sich in vielen Bereichen wie Machtstruktur, Entwicklungsniveau des Klägers oder auch sicherheits- und wirtschaftspolitischen Beziehungen unterscheiden, ist es möglich, dass in der Untersuchung voneinander verschiedene Kausalitäten ermittelt werden können. Aufgrund dieser Überlegung ist die separate Analyse der beiden Konfliktdyaden sinnvoll.

### **7.4.3. Die unabhängige Variable: DSV-Institutionen**

Einer der häufig formulierten Kritikpunkte an Arbeiten mit institutionalistischen Erklärungen ist die ungenügende Aufarbeitung der kausalen Beziehung zwischen der unabhängigen und der abhängigen Variable. Bernauer beispielsweise wirft vielen Studien vor, dass die Varianz in der zu erklärenden Variable auf „...some sketchy theoretical or empirical argument...“ (Bernauer 1995:360) zurückgeführt und die Kontrolle von exogenen Variablen vernachlässigt wird. Im schlimmsten Fall ist somit der beobachtete und auf das Wirken von Institutionen zurückgeführte Effekt verzerrt oder komplett von anderen Variablen determiniert. Die realistisch-institutionelle Debatte zielt auf Machtverhältnisse als exogene Variable ab. Dieser Beziehung wurde aber schon in der quantitativen Analyse Rechnung getragen und das Ergebnis zeigte, dass Macht keinen eigenständigen Effekt hat. Stattdessen hängt der Einfluss von den institutionellen Rahmenbedingungen ab. Das DSV hat allerdings nicht nur Einfluss auf die Auswirkung von Machtverhältnissen, sondern erzeugt auch einen direkten Effekt. Fälle, die im WTO-DSV abgearbeitet werden, eskalieren weniger stark, beziehungsweise

---

<sup>295</sup> Dies traf insbesondere auf die Guatemala-EU-Konfliktdyaden zu.

erhöht sich hier die Wahrscheinlichkeit, dass der Fall auf der Konsultationsebene vergleichsweise an Intensität zunimmt, aber dafür meist in der Panelstufe beendet ist. Da dieses Ergebnis aber nur eine Tendenz beschreiben kann, finden sich auch bei WTO-Handelskonflikten Fälle, die von diesem Muster abweichen und bei denen andere, nicht in das statistische Modell integrierte Variablen eine Rolle spielen. Die qualitative Analyse des Bananenmarktfalles soll eine Antwort auf die Frage geben, warum dieser Fall vom generellen Muster abweicht und die Identifikation von möglichen Zusatzvariablen ermöglichen.

Der Effekt von Institutionen, wie im Theorieteil (Kapitel fünf) diskutiert, ist, dass sie Kooperation erleichtern, indem sie den Parteien die Verpflichtung zu einer schon laufenden Beziehung signalisieren und damit den Schatten der Zukunft verlängern. Institutionen schaffen zudem Informationen, vergrößern damit Transparenz und reduzieren Unsicherheit. Sie erleichtern Tit-for-Tat-Strategien, geben Mediationshilfen und bieten Prozeduren zur Aggregation von individuellen Präferenzen, die Transaktionskosten reduzieren (Bernauer 1995:365). Variierende institutionelle Konfigurationen erbringen zwangsläufig qualitativ unterschiedliche Ergebnisse, weil sie unterschiedliche Kosten verursachen und die Akteure damit zu unterschiedlichem Handeln bewegen. Die prinzipielle Relevanz, also ob die institutionelle Änderung eine Wirkung erzielt hat, wurde in der quantitativen Analyse abgeprüft und konnte eindrücklich bestätigt werden.

Die Untersuchung des institutionellen Einflusses durch eine quantitative Vorgehensweise sagt aber, wie schon in der ersten Fallstudie diskutiert, nichts über den kausalen Prozess aus. Um den Zusammenhang zwischen den DSV-Institutionen und der Eskalation des Bananenmarktkonfliktes zu bestätigen, wird wie bei der Überprüfung der Machtvariablen eine Analyse des Zusammenhangs zwischen den Dispute-Settlement-Institutionen und dem Verhalten der Konfliktparteien durchgeführt.

### ***Responsivität gegenüber Institutionen***

In einem ersten Schritt soll untersucht werden, ob die Konfliktparteien gegenüber dem DSV überhaupt responsiv waren. Ein sicheres Zeichen für die Wirkungslosigkeit von Institutionen wäre deren Nichtbeachtung. Folglich sollte man im Bananenmarktkonflikt 1) *keine offene Missachtung der DSV-Regeln beobachten*. Die institutionellen Vorgaben des DSV sind jedoch wie alle juristischen Regeln nicht so präzise, als dass sie für jede Situation eine klare

Verhaltenserwartung vorgeben. Sie bieten lediglich einen Rahmen, der Raum für Interpretationen lässt und eine Reihe von unterschiedlichen flexiblen Verhaltensweisen ermöglicht. Um die neoliberale Institutionenhypothese zu bestätigen, sollte daher beobachtet werden, dass sich die Akteure strategisch verhalten und 2) *versuchen den institutionellen Rahmen, den ihnen das DSV vorgibt, voll auszunutzen*, das heisst, dessen Grenzen testen, ohne jedoch die Regeln offen zu brechen. Um ihren Handlungsspielraum zu erhöhen, werden die Konfliktbeteiligten zudem 3) *Bargaining Chips schaffen, indem sie verstärkt die Auseinandersetzungen auf Nebenschauplätzen suchen*.

Eine weitere Erkenntnis der quantitativen Analyse deutet darauf hin, dass die institutionellen Rahmenbedingungen des WTO-DSV die Akteure dazu bewegen, sich von der Konsultation als Lösungsebene hin zum Panelentscheid zu bewegen. Wenn der Neoliberale Institutionalismus recht hat, sollte man sehen, dass 4) *die Kläger versuchen, den Fall möglichst schnell in das Panel zu bringen*. Ist 5) *der Fall aber einmal im Panelverfahren, sollten die Konfliktparteien vor einer weiteren Eskalation zurückschrecken*.

### **1) Regeleinhaltung im Bananenmarktkonflikt**

Im folgenden Absatz wird untersucht, inwieweit die Konfliktstaaten sich nach den im DSU festgelegten institutionellen Regeln richteten.

Sowohl beim GATT-1947 als auch in der WTO legten die Mitgliedsstaaten auf ihre handelspolitische Unabhängigkeit sehr grossen Wert. Die WTO verfügt über keine den anderen grossen internationalen Wirtschaftsorganisationen wie dem IMF und der Weltbank vergleichbare Handlungsautonomie. Das organisatorische Eigenleben der WTO ist dementsprechend nur sehr schwach ausgeprägt und eine eigenständige Überwachung der Regeleinhaltung gehört nicht zu ihren Kompetenzen. Der Vorwurf, dass DSU-Regeln missachtet werden, kann im Bananenmarktkonflikt<sup>296</sup> daher nur von den Klägerparteien selber erhoben werden. Im Fallbeispiel Bananas III richtete sich der Vorwurf in erster Linie gegen die Implementationsphase, während die Konsultations- und die Panelphase ohne grössere Zwischenfälle verlief. Für eine Überprüfung des regelgerechten Verhaltens der Konfliktparteien bietet sich daher insbesondere diese Periode an.

---

<sup>296</sup> Das selbe gilt für alle anderen Konflikte.

Aus einer umfassenden Sicht ist der Streit über die Implementierung der Panelempfehlungen letztlich ein Resultat des in der DSV-Reform abgeschafften Konsensprinzips. Im GATT-1947-DSV gab es für die Konfliktparteien die häufig genutzte Möglichkeit, unangenehme Panelberichte zu blockieren und eine Verurteilung sowie eine Implementation der Panelempfehlungen zu vermeiden. Die Abschaffung der Blockademöglichkeit, die Einführung des negativen Konsensus und die damit einhergehende automatische Annahme von Panelberichten schaffte in der WTO eine völlig neue handelsdiplomatische Dynamik (Jackson 2001:200). Die Konfliktparteien haben im WTO-DSV nach dem Ergehen eines Panelurteils nur zwei Optionen: Sie können den Panelbericht akzeptieren oder ablehnen. Während im GATT-1947 die Ablehnung in ihrer Manifestation als *Blocking* völlig legal war, bedeutete sie in der WTO einen offenen Rechtsbruch. Dieser ist aufgrund hoher Reputationskosten und der Gefahr für die Stabilität des Systems sehr kostspielig. Im WTO-Bananenmarktkonflikt fand die EU mit dem Artikel-21.5-Verfahren eine Alternativlösung. Die Anwendung dieses Verfahrens erlaubte zumindest für einen bestimmten Zeitraum eine Verzögerung des Falles. Gleichzeitig liess sich mit der Inanspruchnahme dieses Artikels der Eindruck vermeiden, man sei nicht bereit, die Anforderungen aus dem Panelbericht zu erfüllen. Diese ermöglicht ihr den Fall zumindest für eine bestimmte Zeit zu verzögern und gleichzeitig liess sich der Eindruck vermeiden, man sei nicht bereit, die Anforderungen aus dem Panelbericht zu erfüllen. Diese erstmals im Bananenmarktkonflikt angewandte Taktik fand schnell Nachahmer<sup>297</sup>, was ein eindrücklicher Beweis für die Relevanz dieser institutionellen Regelung ist. Hinsichtlich der Effektivität des gesamten DSV wurde Artikel 21.5 aber problematisch und wurde daher zunehmend als Achillesferse des WTO-DSV wahrgenommen (Vermulst und Graafsma 2001:216).

Verzögerungsversuche im Bananenmarktkonflikt wurden der EU schon unterstellt, als sie nach dem verlorenen Appellate-Body-Verfahren für die Implementation der Panelempfehlungen eine Frist von 15 Monaten und einer Woche beantragte. Dies war eine Woche länger, als es nach dem DSU in der Regel möglich ist<sup>298</sup>, wurde aber von der Kommission mit dem in der EU besonders langwierigen und komplexen Entscheidungsverfahren sowie der nötigen Konsultationen mit den AKP-Staaten begründet

---

<sup>297</sup> Beispiele dafür sind der Shrimps-Fall (Van den Broek 2003:144), *Canada—Brazil Aircraft Case*, *Australia—Leather Subsidies* oder der *SCM* (Valles und McGivern 2000:78ff.).

<sup>298</sup> Eine längere Frist ist nur unter besonderen Umständen möglich, diese sah das Schiedsgericht wohl als gegeben an.

(Trachtman 1999:669). Obwohl dieses Argument die Kläger nicht überzeugte, erfüllte das Schiedsgericht trotz deren Bedenken den Wunsch der EU. Damit wurde zumindest verhindert, dass die EU eine ungenügende Implementation mit einer nicht ausreichenden Implementationsfrist begründen konnte (Josling 2003:185). Die Kritik an der EU-Politik setzte sich nach Beginn der Implementationsfrist fort und noch während die Reform des Bananenmarktregimes im Gange war, meldeten die USA und die anderen Streitparteien erste Zweifel an der panelgerechten Umsetzung des neuen Regimes an. Diese Einwände wurden aber von der EU weitgehend ignoriert (Weiss 2003:131), so dass die Kritik auch nach dem Ablauf der Implementationsfrist bestehen blieb. Zwischen den Konfliktparteien kam es in der Folge zu intensiven Auseinandersetzungen über das in diesem Fall DSU-gerechte Vorgehen. Die EU argumentierte, dass die Vermutung der WTO-Konsistenz einer Massnahme gelte, so lange es keinen gegenteiligen Entschluss gebe (Josling 2003:187). Bei Zweifeln über die Implementation müssten die Konfliktparteien ein Artikel-21.5-Verfahren anstrengen und die Überprüfung der EU-Implementation dem zu diesem Zwecke eingerichteten Schiedsgericht überlassen. Die USA weigerten sich dieses Verfahren zu akzeptieren, da dies wiederum eine Verzögerung des DSV-Prozesses bedeutet hätte, und beanspruchten auf Grundlage von Artikel 22 das Recht, sofort nach Ablauf der Implementationszeit und ohne weitere Überprüfung des DSB Vergeltungsmassnahmen zu beantragen.

Neben den USA war auch Ecuador bereit, den Fall weiterzuführen, orientierte sich aber an der EU-Auffassung und leitete am 12. Januar 1999 ein Artikel-21.5-Verfahren ein. Aufgrund der von den USA verkündeten Position, dass sie nicht bereit seien, ihre eigene unilaterale Einschätzung zugunsten einer multilateralen Entscheidung unter Artikel 21.5 aufzugeben, beantragte die EU als taktischen Gegenzug selbst ein Artikel-21.5-Verfahren, das die EU und US-Rechtsauffassung überprüfen sollte (Vranes 2003c:24ff.). Die USA liessen sich von diesem Schachzug nicht beeindrucken und verlangten zwei Tage später vom DSB die Genehmigung von Vergeltungsmassnahmen. Insgesamt war damit die rechtliche Situation mehr als unklar. Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung des DSV waren aber weniger die Schuld der Konfliktparteien, sondern vor allem auf eine Inkonsistenz im Regelwerk zurückzuführen. Im Mittelpunkt der Auseinandersetzung stand die Frage, ob ein Staat, bevor er Vergeltungsmassnahmen beantragen kann, ein Verfahren unter Artikel 21.5 einleiten muss oder mit Berufung auf Artikel 22 sofort Retorsionsmassnahmen beantragen kann (Valles und McGivern 2000:72).

Die USA favorisierten Artikel 22, der sie 20 Tage nach dem Ablauf der Implementationsfrist mit einem zehntägigen *Window of Opportunity* ausstatte, in den sie Vergeltungsmassnahmen beantragen konnten. Sie argumentierten, dass der implementierende Staat auch noch die Möglichkeit habe, ein Schiedsgericht zur Festsetzung der Höhe der Vergeltungsmassnahmen anzurufen. Wenn dieses aber eine Entscheidung getroffen habe, sei die USA berechtigt, im genehmigten Rahmen Vergeltungsmassnahmen auszuüben. Die EU entgegnete, dass die USA vor einer multilateral getroffenen Entscheidung über die Qualität der Implementation keinen Antrag auf Vergeltungsmassnahmen stellen könne. Eine unilaterale Feststellung sei absolut nicht ausreichend für Vergeltungsmassnahmen und das DSB sei nicht in der Position, diese vor dem Ende eines Artikel-21.5-Verfahrens zu erlauben (Valles und McGivern 2000:f.).

Durch eine gehörige Portion Pragmatismus wurde der gordische Knoten aber gelöst.<sup>299</sup> Für das von Ecuador angestrebte Artikel-21.5-Verfahren, das von der EU eingeleitete Artikel-21.5-Verfahren und das amerikanische Artikel-22-Verfahren betraute das WTO-Sekretariat die selben drei Experten. Diese verzögerten die Entscheidung zu dem US-Antrag auf Genehmigung von Vergeltungsmassnahmen und veröffentlichten alle drei Berichte zur selben Zeit. Durch dieses Manöver waren die Panelisten in der Lage, sich in ihrer Entscheidung über Vergeltungsmassnahmen gegen die EU auf das für die EU negativ ausfallenden Ergebnis des von Ecuador eingebrachten Artikel-21.5-Verfahrens zu stützen (McCall Smith 2003:12).

### ***Fazit – Regeleinhaltung beim Bananenmarktkonflikt***

Der Streit um die richtige Anwendung der DSV-Vorschriften scheint auf den ersten Blick zu implizieren, dass zumindest eine der Konfliktparteien die DSV-Regeln nicht richtig anwendet und damit ein Rechtsbruch begangen hat. In Wirklichkeit illustriert aber der Konflikt um Artikel 21.5 und Artikel 22 genau das Gegenteil. Bei allen Konfliktparteien lässt sich ein grosses Bemühen feststellen, die Spielregeln nicht zu verletzen. Beide Parteien versuchten geradezu krampfhaft ihr Verhalten mit juristischen Argumenten zu unterfüttern und sowohl für das Handeln der USA und der EU gab es Rechtsvorschriften, die ihr Verhalten stützen konnten. Artikel 21.5 erlaubte der EU dabei schliesslich einen Ausweg aus ihrem Dilemma — dem Spannungsverhältnis zwischen WTO-Abkommen und den Lomé-Beziehungen — zu

---

<sup>299</sup> Der Konstruktionsfehler im DSU ist mittlerweile erkannt und die im Rahmen von Seattle und Doha gemachten Reformvorschläge fokussieren auch auf das Spannungsverhältnis von Artikel 21.5 und Artikel 22 (Zimmermann 2003:3).

finden. Sie konnte das Verfahren verzögern und die illegalen Massnahmen weiter beibehalten, ohne einen offiziellen Rechtsbruch zu begehen. Insbesondere das Verhalten der USA bei den ersten Vergeltungsmassnahmen machte die Rechtsverbundenheit der Akteure weiter deutlich. Kurz nach Ablauf der Implementationsfrist verhängte sie, gestützt auf Artikel 22, Vergeltungsmassnahmen, ohne die juristische Klärung abzuwarten. Auf den ersten Blick scheint dies eine nicht WTO-konforme unilaterale Massnahme darzustellen.<sup>300</sup> Durch die Analyse der Abwicklung wird allerdings sichtbar, dass die USA trotz dieser Massnahmen versuchten, die vom DSU vorgegebenen Grenzen nicht zu überschreiten. Die Strafzölle für ausländische Firmen wurden nicht direkt eingezogen, sondern als vorläufige Einlagen auf ein Sperrkonto eingezahlt. Die Gelder sollten daher erst nach Genehmigung der Vergeltungsmassnahmen durch die WTO endgültig eingezogen werden (Interviewpartner #5). Der Effekt dieser Methode unterscheidet sich kaum von Strafzöllen, aber es wird ersichtlich, dass die USA selbst in diesem Detail noch versuchten, in ihrem Verhalten die DSV-Regeln zu berücksichtigen.

## ***2) Nutzung des institutionellen Spielraumes***

Der eben dargestellte Ablauf der Implementation macht nicht nur deutlich, dass die Konfliktparteien darauf bedacht waren, sich in Einklang mit dem DSU zu verhalten. Es veranschaulicht ferner, dass sie, wie erwartet, den institutionellen Spielraum geschickt für ihre Belange nutzten. Dies zeigt insbesondere die Taktik der EU, der es mit der Anwendung von Artikel 21.5 möglich gewesen wäre, den Handelskonflikt unendlich lange zu verzögern. Nach einem negativen Artikel-21.5-Verfahren, also der Feststellung, dass die Implementation nicht den Panelempfehlungen entsprechen und die Verliererpartei weitgehend implementieren müsse, um ihre Verpflichtungen aus den WTO-Verträgen zu erfüllen, hätte die EU theoretisch eine weitere, nicht dem Panelbericht entsprechende Implementation vornehmen können. Bei einer erneuten Beschwerde über die Implementation von Seiten der Kläger hätte wieder ein Artikel-21.5-Verfahren begonnen werden müssen und infolge einer erneut negativen Panelbeurteilung hätte die EU einen neuen Implementationsversuch starten dürfen. Im Prinzip kann so ein Fall eine unendliche Reihe von Artikel-21.5-Verfahren durchlaufen. Dass dies der Grundorientierung der WTO widerspricht, ist offensichtlich. Interessanterweise ist solch eine

---

<sup>300</sup> Die USA hätte vorher Vergeltungsmassnahmen beantragen müssen.

Regel völlig konträr zu den US-Prinzipien und die USA hätte bei den Verhandlungen zum DSU in der Uruguay-Runde solch einer Regelung nie zustimmen dürfen. Dass ihre Zustimmung erfolgte, wurde mit dem Versagen der für das DSU-Dossier zuständigen US-Diplomaten erklärt (Interviewpartner #6).<sup>301</sup>

Der Nutzen von Artikel 21.5 für die EU-Strategie im Bananenmarktkonflikt wurde schnell deutlich. Sie konnte den Prozess durch ständige Nicht-Implementierung ewig weiterziehen. Schliesslich wurde aber durch eine informelle Regelung zwischen den USA und der EU, Artikel 21.5 entschärft. Nach der ersten Artikel-21.5-Runde, in der die fehlende Implementation festgestellt wurde, kann der Klägerstaat Vergeltungsmassnahmen beantragen. Trotzdem bleibt der Vorteil von Artikel 21.5 erhalten. Ein Staat kann den Fall weiter verzögern und die illegale Massnahme ohne Konsequenzen beibehalten. Nach Beendigung des Artikel-21.5-Verfahrens und einem Befund, dass die Implementationen nicht ausreichend waren, kann der Klägerstaat Vergeltungsmassnahmen beantragen (Anderson 2002:4). Der Verliererstaat hat aber nochmals die Möglichkeit zur Verzögerung, indem er die Höhe der Vergeltung anfechtet und ein Schiedsgerichtsverfahren verlangt.<sup>302</sup> Das Artikel-21.5-Verfahren besitzt für den angeklagten Staat also zwei Vorteile. Zum einen wird der Anschein aufrecht erhalten, dass man auch weiterhin an der Regeleinhaltung interessiert ist. Der zweite Vorteil ist, dass man mit der Nutzung von Artikel 21.5 die illegale Massnahme länger aufrecht erhalten kann.<sup>303</sup> Dies schafft weitere Zeit für Verhandlungen und verzögert den vermeintlichen innerstaatlichen Druck von Akteuren, die durch Vergeltungsmassnahmen getroffen werden.

Die USA zeigten aber mit der Nutzung von Artikel 22 nicht weniger Geschick. Es widerspricht im Prinzip der Idee einer multilateralen Handelsorganisation, wenn aufgrund von unilateralen Einschätzungen, ob ein Staat nun regelgerecht implementiert hat oder nicht, mehr oder weniger automatisch genehmigte Vergeltungsmassnahmen beantragt werden können. Nicht wenige Beobachter teilten daher die Auffassung, dass die USA zwar ein legales Schlupfloch gefunden hatten, aber aufgrund ihrer Sanktionsdrohung das in der Uruguay-Runde so sorgfältig entwickelte System missbrauchten (Josling 2003:186).

---

<sup>301</sup> Zudem, so der Interviewpartner, waren sich viele EU-Diplomaten ebenfalls nicht über alle praktischen Auswirkungen des neuen DSU bewusst. Das Verständnis derer, die mit den dort festgelegten Regeln Arbeiten mussten, war erstaunlicherweise nicht besonders ausgeprägt (Interviewpartner #6).

<sup>302</sup> Danach werden die Vergeltungsmassnahmen aber ohne weitere Verzögerungsmöglichkeit genehmigt.

<sup>303</sup> Im Extremfall bis zu zwei Monate.



### ***Fazit – Nutzung des institutionellen Spielraumes***

Zusammengefasst wird durch die Analyse der Implementationsphase deutlich, dass die Konfliktstaaten darauf bedacht waren, keinen formalen Regelbruch zu begehen und die Konfliktparteien ihr taktisches Verhalten an den rechtlichen Vorschriften ausrichteten. Dies bedeutet aber nicht eine blinde Regelbefolgung, sondern eine volle Nutzung der Flexibilität im Regelwerk und damit eine Erweiterung der Handlungsmöglichkeiten der Konfliktparteien.

### ***3) Bargaining Chip***

Der Effekt von institutionellen Restriktionen zeigte sich aber nicht nur durch die flexible Nutzung des Rechtsrahmens, sondern auch durch das Ausweichen auf Nebenschauplätze. Im Bananenmarktkonflikt sollte man sehen, dass die Staaten versuchten, Bargaining Chips zu schaffen. Mit dieser Strategie entledigten sie sich der Einschränkungen des DSU und vergrößerten so ihren Manövrierraum. Im Bananenmarktkonflikt erfüllten insbesondere die Themen *Section 301* und die *Foreign Sales Corporations* (FSC) diese Funktion.

*Section 301* ist eine US-amerikanische Gesetzesvorschrift, die es dem US-Präsidenten ermöglicht, gegen ausländische Handelspraktiken, die er als unfair und exporthemmend betrachtet, Vergeltungsmassnahmen zu erheben.<sup>304</sup> Ein *Section 301* Verfahren wird üblicherweise von US-amerikanischen Firmen beantragt. Befindet die Exekutive in Person des US-Handelsbeauftragten (USTR) die Beschwerde als berechtigt, wird der betreffende Staat aufgefordert, die bemängelte Massnahme zurückzunehmen. Wird dem nicht entsprochen, kann die US-Regierung Handelsbeschränkungen erlassen (Hoekman und Michel 2001:278). Die Kritik an *Section 301* richtete sich insbesondere darauf, dass die USA im Alleingang entscheiden, was unfaire Handelspraxis ist und was nicht, und darüber hinaus im Falle einer positiven Entscheidung unilaterale Vergeltungsaktionen ergreift. Während der Verhandlungen zur Uruguay-Runde hofften viele Staaten, dass die USA aufgrund der Einbindung in das multilaterale Regelwerk<sup>305</sup> *Section 301* abschaffen würden. Dies ist nicht geschehen. Allerdings gibt es seit der Einführung der WTO kein Beispiel, in dem die USA *Section 301*-Massnahmen, die unvereinbar mit dem DSU waren, in einem Handelskonflikt

<sup>304</sup> Was genau unfaire Praktiken sind, wird im Gesetz nicht spezifiziert und obliegt letztlich der Beurteilung des Präsidenten.

<sup>305</sup> „A member may use unilateral instruments to initiate consultations, but if it decides to pursue the case it must first submit the case to the WTO (Article 23.2 DSU). Only if a member does not comply with the rulings of a panel and the WTO authorizes retaliation may instruments such as Section 301 be used to retaliate. Even then, the magnitude of the retaliatory measures that may be imposed must first be determined by the WTO“ (Hoekman und Michel 2001:76).

wirklich durchführten (Stoler 2004:108).<sup>306</sup> Im WTO-Bananenmarktkonflikt wurde mit *Section 301* gedroht, als die USA zunehmend den Eindruck gewannen, dass die Lösungsbemühungen auf multilateraler Ebene fruchtlos waren und damit die Benachteiligung amerikanischer Firmen durch die Quotenregelungen der EU zementiert wurde. Nachdem direkt nach Bananas II ein Section 301-Verfahren zugunsten der WTO-Option fallengelassen wurde, führte die Frustration über das EU-Verhalten und verstärktes Lobbying von US-Bananenkonzernen schliesslich dazu, dass auf Druck der Mehrheitsführer im amerikanischen Kongress Gingrich und Lott, die amerikanische Regierung Vergeltungsmassnahmen auf Grundlage von *Section 301* ankündigte und der EU eine Frist zur Implementation der Panelempfehlungen setzte (Salas und Jackson 2000:155). Die EU reagierte äusserst gereizt auf diese Drohung, da ihrer Ansicht nach, und hier wusste sie sich mit vielen anderen Mitgliedsstaaten in Übereinstimmung, das Section 301-Verfahren ein Rückfall in den Unilateralismus darstelle, somit gegen fundamentale WTO-Regeln und Prinzipien verstiesse. Dementsprechend kündigte die EU an, den US-Entschluss im DSB anzufechten und beantragte am 25. November 1998 Konsultationen. Kurze Zeit später genehmigte das DSB aber die von den USA beantragten Vergeltungsmassnahmen. Die schliesslich angewandten Retorsionen basierten damit auf dem Beschluss der WTO und nicht auf der unilateralen Anwendung der *Section 301*. Dass die USA im Bananenmarktkonflikt auf die Section 301-Anwendung verzichteten, lag vor allem daran, dass die USA sich nicht vorwerfen lassen wollten, sie ignorierten den von ihr selbst mit aufgebauten Disput-Mechanismus (Stovall und Hathaway 2003:155). Dies zeigt deutlich, dass die Institutionen hier in den Überlegungen der USA eine grosse Rolle gespielt hatten.

Die Einleitung eines Section 301-Verfahrens war der Versuch der USA, jenen Druck auf die EU auszuüben, den sie aufgrund der institutionellen Beschränkungen im DSV des Bananenmarktkonfliktes zumindest zum Zeitpunkt der Einleitung, nicht aufbauen konnten. Aber auch die EU suchte und fand mit dem FSC einen Nebenschauplatz, auf dem sie ihre Position im Bananenmarktkonflikt stärken konnte und der somit ein Gegengewicht darstellte.

Der Konflikt über die FSC ist einer der wenigen WTO-Konflikte, der industrielle Subventionen zum Thema hat. Im Mittelpunkt stehen amerikanische Firmen, die über

---

<sup>306</sup> Obwohl die EU damit ihr Ziel, *Section 301* zu ändern, nicht erreicht hatte, konnte die USA durch die multilaterale Disziplin aus den DSU-Verhandlungen zumindest gezähmt werden. Laut Aussage eines Interviewpartners (Interviewpartner #4) wurde *Section 301* immer nur zum Aufbau einer Drohkulisse gebraucht.

ausländische Tochterfirmen verfügen und den Export, Verkauf und das Leasing von Produkten aus den USA betreiben. Diese Unternehmen werden von der US-Regierung durch Steuererleichterungen und andere Massnahmen unterstützt (Goode 2003:143). Der Ursprung dieser Quasisubventionierung liegt in den 1970er Jahren und war durch das zunehmende Handelsdefizit der USA motiviert. Mit der Unterstützung von Exportfirmen hoffte damals die Regierung, ihr Handelsdefizit reduzieren zu können. Dieses Vorgehen wurde im GATT-1947 unter dem DISC-Fall angefochten (Hudec 2003:176). Die EU argumentierte, dass auch die FSC Regelung grundlegende Handelsregeln verletzen, da Güter für den Export nicht anders behandelt werden dürften als Güter für den heimischen Markt (Yallapragada und Paruchuri 2002) und brachte dieses Thema vor das WTO-DSV. Dies war für die USA ein gehöriger Schock, glaubte sie doch an das Bestehen eines USA-EU-Gentlemen's Agreement, das WTO-Klagen zur Steuerpolitik ausschloss (Vranes 2002:209). Auch hatte FSC für die EU in der Uruguay-Runde keine Rolle gespielt und seit 1985 hatte es keine Klage mehr gegen das Subventionssystem gegeben (Hudec 2003:180).<sup>307</sup> Obwohl auf den ersten Blick kein Zusammenhang zwischen FSC und dem Bananenmarktfall zu existieren scheint, war es nach Ansicht von Befragten genau dieser Konflikt, zum Teil auch der Hormonfall<sup>308</sup>, der die Begünstigung von amerikanischen Exportfirmen durch Steuererleichterung wieder in den Mittelpunkt der Handelsdiplomatie rückte.<sup>309</sup>

Eine der Handlungsmotivationen der EU war die Frustration und Unzufriedenheit über die juristischen Siege der USA im Bananen- und Hormonfall (Yallapragada und Paruchuri 2002:2). Ziel war es mit FCS die USA in ihrer, wie die EU es sah, überaggressiven Nutzung des Streitschlichtungsmechanismus zu bremsen. Der FSC-Fall war somit ein Warnung an die USA. Die EU war zudem bestrebt, den Einfluss amerikanischer Unternehmen zu verringern. Insbesondere beim Bananen- und beim Hormonfall hatten die EU-Diplomaten den Eindruck, die US-Politik habe die Kontrolle über die Handelsbeziehungen verloren und sei letztlich nur ein Erfüllungsgehilfe innerstaatlicher Gruppen und deren Interessen (Hudec 2003:181). Neben diesen handelspolitischen Aspekten lag der Wert des FSC aber vor allem in der

---

<sup>307</sup> Die allgemeine Wahrnehmung war daher, dass sich die EU entschieden habe, mit dem FSC zu leben, obwohl sie es für nicht Regelkonform hielt (Hudec 2003:180).

<sup>308</sup> Dieser wird in der folgenden Analyse noch ausführlicher besprochen.

<sup>309</sup> Von einigen Beobachtern wurde der FSC-Fall auch als *Revenge Case* bezeichnet (Vranes 2002:209).

Schaffung zusätzlicher Verhandlungsmasse, die, so wurde gehofft, sowohl Bananas III als auch den Hormonfall näher an eine Lösung heran führen könnte (Hufbauer 2002).<sup>310</sup>

Insgesamt versprach sich die EU von einem Sieg beim FSC-Fall eine Reihe von Vorteilen. Selbst ein juristischer Erfolg, der sich letztlich nicht durchsetzen liesse, hätte ein grosses Mass an Verhandlungsmasse geschaffen, die zur Lösung der eigenen juristischen Probleme genutzt werden konnte (Hudec 2003:181). Des Weiteren sollte, nachdem die EU in der Reihe von Handelskonflikten unterlegen war, ein Sieg bei FSC die Balance in den USA-EU-Handelsbeziehungen wiederherstellen. Der Erfolg dieser Strategie ist fraglich. Letztlich hat der Sieg im FSC-Fall dazu geführt, dass das Ungleichgewicht, das bisher zu Gunsten der USA ausfiel, nun deutlich in Richtung EU ausschlägt (Quereshi und Grynberg 2002:990).<sup>311</sup>

### ***Fazit – Bargaining Chip***

Sowohl die Section 301-Initiative der USA als auch die Lancierung des FSC-Falles durch die EU können, auch wenn dies von EU-Seite immer bestritten wurde, als Versuch gesehen werden, Verhandlungsvorteile für die jeweilige Seite zu erreichen. Damit erhofften die Konfliktparteien stärkeren Druck auf die Gegenparteien ausüben zu können, der im Rahmen des DSV aufgrund seiner institutionellen Gegebenheiten nicht möglich war. Manche Autoren wie beispielsweise Vranes (2003c:31) argumentieren, dass die schliesslich erreichte Beilegung des Bananenmarktkonflikt auf diese Strategie zurückzuführen ist.

### ***4) Eskalation auf der Konsultationsebene***

Durch die obigen Beispiele wurde deutlich: „Institutions do Matter“. Die Konfliktparteien im Bananenmarktfall liessen sich in ihren Handlungen und Strategien deutlich von Institutionen beeinflussen. Dies zeigt sich sowohl an ihren Bemühungen, zumindest formal in ihrem Handeln den DSU-Regeln zu entsprechen, durch die Strategie im Rahmen des DSU mögliche Lösungsansätze zu suchen und damit den sich ihnen eröffnenden Interpretationsspielraum zu nutzen, sowie der Schaffung von Nebenschauplätzen, um den institutionellen Fesseln des DSV zu entfliehen. Im nächsten Schritt soll diese Erkenntnis vertieft und die Rolle des WTO-DSV bei der Deeskalation des Bananenmarktkonfliktes untersucht werden. Ein Normalkonflikt unter dem WTO-DSV zeichnet sich unter anderem dadurch aus, dass die

---

<sup>310</sup> Wie einige Beobachter vorschlugen am besten in Form eines FSC-Bananen-Hormonrindfleisch-Gesamtpakets (Economist 02.03.2000; Economist 24.02.2000).

<sup>311</sup> Dies gefährdet die Stabilität des multilateralen Handelssystems nicht weniger.

Staaten dazu tendieren, den Konflikt nicht auf der Konsultationsebene, sondern in der Panelphase beizulegen. Ob dieser Drang zum Panel sowohl für Kläger als auch Angeklagten gilt, hängt dabei insbesondere von den erwarteten Erfolgsaussichten ab. Je sicherer sich eine Konfliktpartei sein kann, dass ihre Argumentation vor dem Panel Bestand haben wird, desto eher wird sie die Konsultationsphase überbrücken wollen.

Im Prinzip sind in einer Dyade bezüglich des Konfliktausganges vier verschiedene Kombinationen von Erwartungshaltungen möglich: Erstens können beide Staaten der Ansicht sein, dass sie den Fall gewinnen werden. Zweitens kann der Ankläger überzeugt sein, dass er gewinnen und dass der Angeklagte verlieren wird. Drittens können beide der Meinung sein, dass sie verlieren werden. Und viertens könnte der Ankläger überzeugt sein, zu verlieren und der Angeklagte, dass er gewinnen wird. Die letzten beiden Variationen sind in einem schon begonnenen GATT-1947/WTO-Konflikt eher unwahrscheinlich, da ein Ankläger den Fall erst dann in das DSV bringen wird, wenn er von einer gewissen Siegeswahrscheinlichkeit ausgeht.<sup>312</sup> Wenn beide Parteien der Ansicht sind, sie werden den Fall gewinnen, dann sollte dieser sehr schnell ins Panel gelangen. Zudem wird keiner der beiden Konfliktbeteiligten bereit sein, in der Konsultationsphase grosse Zugeständnisse zu machen. Im Bananenmarktfall waren die Klägerparteien sehr zuversichtlich den Fall zu gewinnen. Ein klarer Beleg für diese These ist, dass in den USA schon zu Beginn von Bananas III diskutiert wurde, ob ein unilaterales Section 301-Verfahren gegen die EU durchgeführt werden sollte. Man entschied sich dann aber aufgrund hoher Erfolgschancen im WTO-DSV klar für den multilateralen Weg (Stovall und Hathaway 2003:155). Ein weiterer Grund, der die Klägerparteien recht positiv stimmte, waren die Ergebnisse von Bananas I und Bananas II. Sie hatten zwar zu keiner Änderung des Bananenregimes geführt, aber die Aussagen des Panel zum EU-Bananenmarktregime waren im Prinzip weiterhin gültig. Da sich die Thematik in Bananas III kaum geändert hatte, war die Wahrscheinlichkeit hoch, dass es in einem erneuten Verfahren zu einem ähnlichen Ergebnis kam. Genau asymmetrisch dazu waren damit die Erfolgschancen der EU. Deren offizielle Position war zwar immer, dass sie mit dem Bananenmarktregime und dann später mit der Implementation in Übereinstimmung zur WTO handelte, aber die eben erläuterten Rahmenbedingungen waren auch ihr nicht verborgen geblieben. Nach Aussage von Interviewpartnern waren sich die EU-Handelsdiplomaten dieser

---

<sup>312</sup> Anders sieht die Sache aus, wenn sich die Informationen oder die Situation nach Initiierung des Falles geändert haben.

Tatsachen voll bewusst.<sup>313</sup> Dies ging sogar so weit, dass die EU-Vertreter bei der Bekanntgabe des Panelberichtes positiv überrascht waren, da sie mit einem für die EU schlechteren Ergebnis gerechnet hatten (Interviewpartner #5).

Beide Seiten passten ihre Taktik diesen Wahrscheinlichkeiten an. Für die USA und die lateinamerikanischen Parteien war die Konsultationsebene nur sinnvoll, wenn es entsprechende Änderungs- oder zumindest Kompensationsangebote von Seiten der EU gab. Die bisherigen Erfahrungen in den zwei vorangegangenen Bananenkonsultationsverfahren zeigten aber, dass die EU nicht zu akzeptablen Angeboten an die Klageparteien bereit war. Zudem waren die Argumente schon ausreichend ausgetauscht und somit allfällige Standpunkte bekannt. Dementsprechend war das für die USA sinnvollste Vorgehen, den Fall möglichst rasch auf die Paneleben zu bringen. Die EU, wissend dass ihre Chancen im Panel zu siegen gering waren, sollte dagegen versuchen, den Fall möglichst lange in der Konsultationsphase zu halten. Die Empirie bestätigt dieses Bild. Die Konsultationsphase begann am 5. Februar 1996 und dauerte bis zur Beantragung eines Panel am 11. April 1996 an. Damit betrug sie ziemlich genau die im DSU vorgeschriebene Maximalfrist von 60 Tagen. „If the consultations fail to settle a dispute within 60 days after the date of receipt of the request for consultations, the complaining party may request the establishment of a panel. The complaining party may request a panel during the 60-day period if the consulting parties jointly consider that consultations have failed to settle the dispute“ (Artikel 4.7 DSV). Die EU machte sehr deutlich, dass sie die Konsultationen auch nach Ablauf der 60 Tage gerne weiter geführt hätte<sup>314</sup>, da in ihren Augen die Konsultationen ihre Minimalfunktion „...affording a possibility for arriving at a mutually satisfactory solution and for a clear setting out of the different claims of which the dispute consisted...“ (Vranes 2003a:45) noch nicht erfüllt hatte. Für die Klägerparteien dagegen war klar, dass es in den Konsultationsverhandlungen zu keinen substantiellen EU-Konzessionen kommen würde. Die offiziellen Konsultationen waren für die Kläger somit, nach Auskunft eines Interviewpartners, lediglich eine Formalie, die man durchlaufen musste, um dem DSU gerecht zu werden (Interviewpartner #6). Einen Hinweis darauf, welche Bedeutung die Konfliktparteien dagegen der Panelphase zusprachen, geben die Probleme, die während der Besetzung des Panel auftraten. In der WTO gibt es zwei Verfahren der Paneleinsetzung: „composition by agreement or composition by

---

<sup>313</sup> Angeblich kursierten bei den zuständigen EU-Abteilungen entsprechende Rechtsgutachten (Interviewpartner #5).

<sup>314</sup> Wenn beide Seiten zustimmen, können die Konsultationen weiter geführt werden.

fiat“ (Shoyer 2003:204). Da die Auswahl der Panelmitglieder einen Einfluss auf das Ergebnis des Falles haben kann, wird dessen Zusammensetzung recht viel Aufmerksamkeit geschenkt. Konfliktparteien versuchen Panelmitglieder zu verhindern, bei denen sie vermuten, dass diese gegen sie urteilen könnten, und versuchen zumindest neutrale oder ihnen zugeneigte Person zu fördern.<sup>315</sup> Der Idealfall tritt ein, wenn sich die Konfliktparteien auf eine Panelzusammensetzung einigen können. Gelingt dies nicht, kann, wenn es nach 20 Tagen zu keiner Einigung gekommen ist, nach Artikel 8.7 des DSU jede Partei den Generaldirektor der WTO dazu auffordern, ein Panel zu bestimmen.<sup>316</sup> In der WTO geschieht dies in mehr als der Hälfte der Fälle (Shoyer 2003:207). Der Bananenmarktkonflikt reihte sich in dieser Gruppe ein. Die Auswahl der Panelmitglieder war, nach Aussage eines Offiziellen einer internationalen Organisation, extrem kontrovers (Cadot und Webber 2001:28). Der damalige Generaldirektor Ruggiero machte daher am 29. Mai 1996 auf Antrag Ecuadors, Guatemalas, Honduras, Mexikos und der USA (World Trade Organisation 1997) von seinem Recht Gebrauch und bestimmte mit der Auswahl eines Schweizer Juristen, eines österreichischen Juristen und eines Diplomaten aus Hongkong die Mitglieder für den Bananenpanel (Cadot und Webber 2001:28).

### ***Fazit – Eskalation auf der Konsultationsebene***

Durch die im neuen System nicht länger mögliche Blockierung des Panelberichtes haben insbesondere die siegesgewissen Klägerstaaten starke Anreize, den Fall möglichst schnell in das für sie vorteilhaftere Panelverfahren zu bringen. Die EU als vermutlicher Verlierer des Panelverfahrens wollte die Konsultationsphase gerne weiter verlängern. Damit bewirkte die institutionelle Änderung im DSV eine klare Strategieänderung der Konfliktparteien, die sich auch empirisch zeigen lässt. Ein weiteres Indiz dafür, dass die Konfliktparteien der Paneleben grössere Bedeutung beimassen als den vorherigen Verfahren, sind die grossen Schwierigkeiten, sich auf die Panelbesetzung zu einigen und des schliesslich notwendig gewordenen Eingreifens des Generaldirektors.

---

<sup>315</sup> Staaten präferierten dabei unterschiedliche Eigenschaften der Kandidaten. Diese reichen von den Erfahrungen, die man mit den jeweiligen Kandidaten in der Vergangenheit gemacht hat, hin zum Herkunftsland oder der Herkunftsregion, den Qualifikationen der Kandidaten oder anderen Kriterien (Shoyer 2003:206).

<sup>316</sup> „If there is no agreement on the panellists within 20 days after the date of the establishment of a panel, at the request of either party, the Director-General, in consultation with the Chairman of the DSB and the Chairman of the relevant Council or Committee, shall determine the composition of the panel by appointing the panellists whom the Director-General considers most appropriate in accordance with any relevant special or additional rules or procedures of the covered agreement or covered agreements which are at issue in the dispute, after consulting with the parties to the dispute. The Chairman of the DSB shall inform the Members of the composition of the panel thus formed no later than 10 days after the date the Chairman receives such a request“ (Artikel 8.7 DSU).

### 5) Deeskalation auf der Panelebene

Die Ergebnisse der quantitativen Analyse zeigen, dass die Eskalationswirkung der institutionellen Rahmenbedingungen vor allem von der Konfliktphase abhängen. Während WTO-Konflikte, die sich in der Konsultationsphase befinden, eine hohe Eskalationswahrscheinlichkeit aufweisen, kann man ab der Panelebene einen deeskalierenden Effekt beobachten. Der Grund für diese Deeskalationswirkung liegt in den durch die institutionelle Regelung des Verfahrens verursachten Schaden. Mit einem Scheitern der Beilegungsversuche auf der Panelebene werden Kompensations- oder Vergeltungsmassnahmen notwendig, die für die beteiligten Staaten hohe Kosten verursachen. Voraussetzung für das Funktionieren dieses Mechanismus ist aber, dass die Konfliktparteien, insbesondere der Staat, gegen den die Retorsionsmassnahmen gerichtet sind, diese als kostspielig wahrnehmen.

Da Teile des Bananenmarktfalls nicht dem allgemeinen Verlauf von Handelskonflikten entsprechen und in ihrer Konfliktintensität abweichen<sup>317</sup>, wird im Folgenden untersucht, inwieweit die *EU die von den Konfliktparteien verhängten Retorsionsmassnahmen als kostspielig wahrnahm beziehungsweise wie responsiv sie sich ihnen gegenüber zeigte*. Die institutionellen Rahmenbedingungen des WTO-DSV erleichtern aber nicht nur die Erhöhung der durch Retorsionsmassnahmen verursachten Kosten, sondern beeinflussen auch die Höhe der Reputationskosten, die bei einer weiteren Eskalation des Konfliktes anfallen. Die institutionellen Rahmenbedingungen des DSV schaffen ein hohes Mass an Transparenz und die Genehmigung von Retorsionsmassnahmen signalisieren, dass sich ein Staat nicht an die handelspolitischen Absprachen hält. Bei zukünftigen Verhandlungen könnte dies daher eine Rolle spielen und dazu führen, dass ein anderer Staat geringere Zugeständnisse macht beziehungsweise die Zahlung einer Unsicherheitsdividende verlangt. Wenn das DSV solch einen Effekt hat, sollte man beobachten, dass sich die Streitparteien um ihre Reputation sorgten und versuchten, den Schaden, der durch die dem Panel folgenden Schritte entsteht, möglichst gering zu halten. Ein weiterer indirekter institutioneller Effekt entsteht aus dem langfristigen Interesse der Konfliktparteien. Aufgrund der schon in das Regime getätigten Investitionen —sogenannter *sunk costs*— dem Nutzen der WTO als multilaterale Verhandlungsplattform und dem Interesse an dem öffentlichen Gut

---

<sup>317</sup> Die institutionellen Rahmenbedingungen führten weder dazu, dass die EU die illegalen Massnahmen entsprechend den Vorschlägen aus dem Panelbericht beseitigte, noch, dass die Klägerparteien, die vor dem Panel weitgehend Recht bekommen haben, auf die Beantragung von Vergeltungsmassnahme verzichteten.



*Freihandel*, sollte man sehen können, dass die EU während des Verfahrens versucht, ihre Verbundenheit zum Handelssystem verstärkt zu bekräftigen.

Dass die EU trotz der hohen Wahrscheinlichkeit von Retorsionsmassnahmen beziehungsweise aufgrund später verhängter Retorsionsmassnahmen ihr Bananenmarktregime nicht ausreichend geändert hat, bedeutet nicht zwangsläufig, dass sie Retorsionen nicht fürchtete oder unbeeindruckt von Vergeltungsdrohungen war. Eine empirische Überprüfung zeigt, dass im Bananenmarktkonflikt die Retorsionsmassnahmen für die EU durchaus eine Rolle spielten und sie versuchte, deren Wirkung so gut wie möglich zu minimieren. Eine Methode, die zu diesem Ziel führen sollte, war die Beantragung der maximalen Implementationsfrist und die mit Artikel 21.5 juristisch abgesicherte Taktik der ungenügenden Implementation. Dies hatte zur Folge, dass die USA und die anderen Konfliktparteien erst sehr spät die Möglichkeit hatten, Vergeltungsmassnahmen zu beantragen. Die EU schöpfte quasi jede rechtliche Möglichkeit aus, um sich den Retorsionen möglichst lange zu entziehen.

Ein weiteres Indiz für die Empfindlichkeit der EU gegenüber Vergeltungsmassnahmen stellten Versuche dar, die Form der von den USA und Ecuador beabsichtigen Retorsionen zu torpedieren. Dies gelang der EU unter anderem, indem sie das Volumen der US-Vergeltungsmassnahmen als zu hoch kritisierte und die USA als Resultat eines von der EU eingeleiteten Schiedsgerichtsverfahrens die Strafzölle deutlich zurücknehmen mussten.<sup>318</sup> Die USA versuchten anschliessend, den Druck auf die EU durch die Androhung eines besonders effizienten Retorsionssystems zu erhöhen. Mit den *Carousel Sanctions*, deren Anwendung ab May 2000 möglich wurde, sollte der mit Zöllen belegte Produktmix periodisch geändert werden. Damit war es möglich, die Anzahl der von den Straffzöllen betroffenen EU-Exporteure zu erhöhen<sup>319</sup>, um, so wurde gehofft, mehr innerstaatlichen Widerstand gegen die Bananenmarktordnung zu provozieren (Interviewpartner #6).

Die EU war sehr über die *Carousel Sanctions* verärgert und focht diese, bevor das Instrument überhaupt angewendet wurde, an. Sie argumentierte, dass die USA bei jedem Wechsel von Produkten, auf die Strafzölle erhoben werden, eine Genehmigung der WTO

<sup>318</sup> „When it came to arbitrating the value of nullification and impairment, the panel settled on a figure of US\$191.4 million per year, somewhat below the US claim of US\$520 million“ (Josling 2003:188).

<sup>319</sup> Dieses Vorhaben verärgerte europäische Exporteure, EU-Beamte sowie Politiker und intensivierte den Handelskonflikt. Obwohl die *Carousel Sanctions* niemals angewandt wurden, waren sie doch eine konstante Bedrohung während des gesamten Verhandlungsprozesses (Josling 2003:162).

einholen müsse. Da die USA dies aber nicht beabsichtigte, handelt es sich bei den *Carousel Sanctions* um eine unilaterale Massnahme, die sich multilateraler Kontrolle entziehen würde (Komuro 2000:53).

Ecuador versuchte ebenfalls an Schlagkraft zu gewinnen, in dem es sein Vorgehen bei der Retorsion modifizierte. Aufgrund seiner geringen Wirtschaftsmacht war es ausserdem kaum in der Lage mit normalen Vergeltungsmassnahmen Druck auf die EU auszuüben.<sup>320</sup> Trotzdem beantragte Ecuador im November 1999 Vergeltungsmassnahmen in Höhe von 450 Millionen US-Dollars. Aufgrund der erwartenden bedingten Effekte dieser Vergeltungsmassnahmen beantragte Ecuador aber gleichzeitig *cross-retaliations*, die auch Produkte aus anderen Sektoren wie aus dem TRIPs Vertrag, dem GATS, einschloss (Josling 2003:190). Wie bei den USA betrachtete die EU die Höhe der Vergeltung als exzessiv und die Methode der Retorsion als illegal. Dabei konnte sich die EU auf die in Artikel 22 des DSU vorgesehene Bestimmung berufen, dass Retorsionsmassnahmen in der Regel auf den Sektor gerichtet sein sollten, in dem die illegale Massnahme festgestellt wurde.<sup>321</sup> Das ursprüngliche Panel wurde daher erneut einberufen, um diese Meinungsdivergenzen zu klären. Als Ergebnis wurden im März 2000 Vergeltungsmassnahmen von 201.6 Millionen US-Dollars festgelegt. Gleichzeitig entschied die WTO, dass Ecuador *cross-retaliations* anwenden durfte. Der Effekt, den die *cross-retaliations* auf die EU hatten, ist ein weiteres Indiz für die Empfindlichkeit der EU auf die Androhung von Vergeltungsmassnahmen. Nach Aussage eines Interviewpartners war die EU nach der Genehmigung der *cross-retaliations* deutlich verhandlungsbereiter (Interviewpartner #5).<sup>322</sup> Ecuador konnte auch in anderen Bereichen Erfolge realisieren. Insider der Handelspolitik berichteten, dass die EU Ecuador in seinen Bemühungen um Schuldenerlass beim *Club of Paris* unterstützte und Ecuador im Gegenzug

---

<sup>320</sup> Zudem lief es Gefahr, sich wegen der benötigten und mit den Vergeltungsmassnahmen teurer werdenden Investitionsgütern ins eigene Fleisch zu schneiden.

<sup>321</sup> In considering what concessions or other obligations to suspend, the complaining party shall apply the following principles and procedures: (a) the general principle is that the complaining party should first seek to suspend concessions or other obligations with respect to the same sector (s) as that in which the panel or Appellate Body has found a violation or other nullification or impairment; (b) if that party considers that it is not practicable or effective to suspend concessions or other obligations with respect to the same sector(s), it may seek to suspend concessions or other obligations in other sectors under the same agreement; (c) if that party considers that it is not practicable or effective to suspend concessions or other obligations with respect to other sectors under the same agreement, and that the circumstances are serious enough, it may seek to suspend concessions or other obligations under another covered agreement; (d) in applying the above principles, that party shall take into account: (i) the trade in the sector or under the agreement under which the panel or Appellate Body has found a violation or other nullification or impairment, and the importance of such trade to that party; (ii) the broader economic elements related to the nullification or impairment and the broader economic consequences of the suspension of concessions or other obligations (Artikel 22.3).

<sup>322</sup> Allerdings, so die Einschätzung eines anderen Interviewpartners (Interviewpartner #6), war das EU-Verhalten entgegen der Behauptungen keine Reaktion auf die Retorsionsandrohung. Es sollte vielmehr dazu dienen, die DSU-Interpretationen hinsichtlich Artikel 21.5 zu stärken, um zu verdeutlichen, dass man mit der Anwendung von Artikel 21.5 etwas bewirken konnte.

die genehmigten *cross-retaliations* nicht implementierte (Vranes 2002:214).<sup>323</sup> Dies lässt den Schluss zu, dass die Art der Retorsionsmassnahmen, deren möglichen Varianten durch die institutionellen Regeln vorgegeben waren, einen klaren Einfluss auf das EU-Verhalten hatte.

Sowohl die Drohung, als auch die Ausübung von Vergeltungsmassnahmen führten schliesslich und nach langem Widerstand zum Ziel. Die Regierung Clinton geriet zunehmend in Konflikt mit den Importeuren europäischer Produkte (European Voice 27.07.2000). Auch die EU-Kommission und zum Teil auch die das Bananenregime befürwortenden EU-Mitgliedsstaaten wurden von europäischen Exporteuren, die nicht verstanden, warum sie zugunsten anderer Wirtschaftsunternehmen schlechtere Geschäftsbedingungen akzeptieren sollten, unter Druck gesetzt (European Voice 06.07.2000; European Voice 16.03.2000). Dieses innerstaatliche Engagement war, so die Meinung mehrerer Interviewpartner, letztlich der ausschlaggebende Faktor zur Einigung vom November 1999 (Interviewpartner #3, #4 und #5). Unterstützend wirkte aber auch das sehr gute Verhältnis zwischen EU-Kommissar Lamy und dem US-Handelsbeauftragten Zoellick (European Voice 24.05.2001), sowie der Punkt, das Zoellick sein Amt neu angetreten hatte und den Bananenmarktkonflikt letztlich als vererbtes Problem ansah, das er zur Verfolgung seiner eigenen Agenda möglichst schnell erledigt wissen wollte (Interviewpartner #6).

### ***Fazit – Deeskalation auf der Panel- und Appellate-Body-Ebene***

Die dargestellten Überlegungen zeigen deutlich, welche Bedeutung Institutionen für das Verhalten der Konfliktparteien hatten. Die institutionellen Rahmenbedingungen waren für Konfliktparteien bei der Eskalation des Handelskonfliktes ausgehend von der Panelebene von entscheidender Bedeutung. Insbesondere die EU, aber auch die Kläger, empfanden die angewandten Retorsionsmassnahmen als unangenehm. Die EU versuchte daher, die Effekte auf unterschiedliche Weise abzumildern. Ecuador und die USA hingegen bemühten sich, ihre Retorsionsmassnahmen durch *cross-retaliations* und *Carousel Sanctions* möglichst effizient zu gestalten und damit ihr Vergeltungspotential zu verbessern. Zudem gelang es Ecuador, durch die Drohung von *cross-retaliations* Zugeständnisse von der EU zu erhalten, ohne die auch für sie teuren Vergeltungsmassnahmen tatsächlich verhängen zu müssen. Die Art, wie

---

<sup>323</sup> Allerdings gibt es auch Stimmen, die argumentieren, dass diese Einigung aufgrund der intensiven Medienberichterstattung über den Bananenmarktkonflikt verursacht wurde und weniger aufgrund der *cross-retaliations* Drohung (Vranes 2002:214).

Ecuador und die USA *Carousel Sanctions* und *cross-retaliations* anwenden, lässt Rückschlüsse auf die wahren Präferenzen dieser Länder bei der Nutzung von Vergeltungsmassnahmen zu. Die USA verhängten zwar noch vor der endgültigen Genehmigung durch das Panel Retorsionsmassnahmen, nutzten aber die Anwendung von *Carousel Sanctions* nur als Drohmechanismus. Dasselbe gilt für Ecuador und die *cross-retaliations*.<sup>324</sup>

Damit zeigt sich, dass letztlich auch Klägerstaaten versuchen, die Ausübung von Vergeltungsmassnahmen zu vermeiden (Interviewpartner #6). Schliesslich verursachen solche Massnahmen Kosten, die von den Klägern selbst zu tragen sind, da das WTO-DSV keine Schadenersatzansprüche und keine Verfahrenskosten kennt.

#### ***Fazit – Institutionelle Wirkung auf Konsultations- und Panelebene***

Die Analyse des Verhaltens der Konfliktparteien auf der Konsultations- und Panelebene ist eine Bestätigung der institutionellen Sichtweise. Auf der Konsultationsebene versuchten die siegesgewissen Konfliktparteien den Fall schnell durch die Konsultationsphase zu bekommen; die EU als wahrscheinlicher Verlierer verzögerte das Verfahren, solange es nach dem DSU möglich ist. Dass die Panelphase für die Konfliktparteien von grösserer Bedeutung war, zeigt sich auch durch den Streit um die Panelbesetzung. Der Streit ist ein Indiz dafür, dass die Konfliktparteien dieser Ebene mehr Bedeutung zumessen.

Die Betrachtung der Paneleben entspricht den statistisch ermittelten Verhaltensweisen. Die EU reagierte sehr sensitiv auf die gegen sie gerichteten Vergeltungsandrohungen und versuchte diese auf unterschiedliche Weise abzumildern oder in ihrer Qualität zu ändern. Insgesamt zeigt sich, dass die Eskalation des Konfliktes nach der Panelebene durch die institutionellen Rahmenbedingungen gehemmt wurde.

#### **7.4.4. Der USA-EU-Bananenmarktkonflikt – Intervenierende Variablen**

Die Analyse des Konfliktverhaltens auf der WTO-Panelebene des Bananenmarktkonfliktes verweist auf die Bemühungen der Klägerparteien, die ihnen durch das DSV ermöglichten

---

<sup>324</sup> Beobachter vermuten ausserdem, dass der Nichtgebrauch der *Carousel Sanctions* mit dem FSC zusammenhängt und das ohne ein Gegengewicht durch FSC die USA diese angewandt hätten (Quereshi und Grynberg 2002). Gespräche mit einem Interviewpartner bestätigten jedoch dieses Argument nicht (Interviewpartner #6).

Retorsionsmassnahmen zu nutzen. Die EU auf der anderen Seite war bestrebt, diese abzuwehren, zu verzögern oder in ihrer Qualität zu ändern. Durch dieses Verhalten der Konfliktparteien wird deutlich, dass die institutionellen Rahmenbedingungen einen Effekt auf die Konfliktparteien hatten. Allerdings waren die institutionellen Regelungen nicht in der Lage, die Eskalation des Handelskonfliktes nach der Panelebene zu verhindern. Eine rein institutionelle und monokausale (Vranes 2002:222) Erklärung des Bananenmarktfalles scheint daher nicht ausreichend. Vielmehr drängt sich die Vermutung auf, dass zur Klärung des Falles intervenierende Variablen berücksichtigt werden müssen. Um diese zu identifizieren, werden daher, äquivalent zum Vorgehen in der GATT-1947-Fallstudie, die Besonderheiten des WTO-Bananenmarktkonfliktes untersucht und deren Wirkung auf die Intensität des Konfliktes beurteilt.

Gemäss den Befunden der statistischen Analyse (Kapitel sechs) ist der Einfluss von Machtverhältnissen in WTO-Handelskonflikten nicht nachweisbar — und nach der realistischen Logik ausserdem alle Dyaden bis auf die USA-EU-Dyade Ausreisser darstellen —. Auch ein rein institutioneller Ansatz hat sich als nicht ausreichend zur Erklärung der Eskalation erwiesen. Aufgrund der eingeschränkten Erklärungskraft der bisherig rein systemischen Herangehensweise bietet es sich daher an, in der nachfolgenden Untersuchung den Blick auf nicht-systemische Variablen zu richten, somit die sogenannte *Black Box* der systemischen Ansätze zu öffnen und der innerstaatlichen Ebene Aufmerksamkeit zu schenken.

Ein innerstaatlicher Faktor, der extremen Einfluss auf den Bananenmarktkonflikt hatte, war 1) *das äusserst intensive Lobbying einer Reihe von privaten Interessengruppen mit entgegengesetzten Präferenzen*. Diese waren in unterschiedlichem Masse vom Bananenmarkt abhängig und unterschiedlich gut mit den politischen Entscheidungsträgern verknüpft. Ein weiterer innerstaatlicher Faktor waren 2) *die wahlstrategischen Überlegungen der in den Konflikt involvierten Regierungen*. Daneben spielten aber noch eine ganze Reihe weiterer Faktoren eine Rolle: Zum einen 3) *die Verknüpfung des Bananenmarktfalles mit dem Hormonfall zwischen den USA und der EU*<sup>325</sup>, 4) *die Frustration der USA über das EU-Verhalten* und damit *die Bedeutung des WTO-Bananenmarktkonflikt als Test für das Verhalten der Konfliktparteien bei hoch umstrittenen Themen*.

---

<sup>325</sup> WT/DS26 – European Communities – Measures Affecting Meat and Meat Products (Hormones).

### **1) Innerstaatliche Interessengruppen und Wahlerwägungen**

Im Folgenden soll nun untersucht werden, welche Rolle innerstaatliche Variablen wie Interessengruppen und Wahlkalkulationen spielen. Ein charakteristisches Kennzeichen des globalen Bananenmarktes ist seine Kontrolle durch eine recht kleine Gruppe von global tätigen Firmen. In diesem Oligopol herrschten im Zuge der Diskussion, wie ein EU-Bananenmarktregime auszusehen habe, sehr unterschiedliche Ansichten. Die individuellen Präferenzen hingen von der Differenziertheit der Unternehmen ab und dem Herkunftsland der Bananen. Während manche Unternehmen komplett von Bananen leben, sind sie für manche Firmen nur eines von mehreren Handelsgütern. Ähnliche Unterschiede können bei der Bedeutung von lateinamerikanischen und AKP-Bananen beobachtet werden. Manche Firmen beziehen Bananen fast ausschliesslich aus Lateinamerika oder AKP-Staaten. Andere sind sowohl auf dem AKP-Bananenmarkt als auch auf dem Dollar-Bananenmarkt aktiv. Trotz aller Unterschiede sichert aber die Konzentration des Handels auf eine recht kleine Gruppe von Unternehmen beträchtliche Erträge. Aufgrund der konzentrierten Gewinne konkurrieren die Unternehmen zudem aktiv und unter hohem Ressourceneinsatz um die profitablen Marktanteile. Dies kann nicht nur für die Wirtschaftsebene beobachtet werden, sondern dehnte sich, wie im Rahmen des Bananenmarktkonfliktes sichtbar, auch auf die politische Ebene aus (Josling und Taylor 2003:3).

Der Interessengraben verlief aber nicht zwischen den ökonomischen Gruppen unterschiedlicher Staaten, sondern auch innerhalb der Konfliktparteien. In der EU und den USA gab es zwischen den Bananenhändlern und den Regierungen beträchtliche Meinungsunterschiede hinsichtlich der Art des gewünschten Bananenmarktregimes<sup>326</sup> und der Strategie gegenüber der WTO und den anderen Konfliktparteien. Wovon hängt es aber nun ab, welche Option von der EU und der USA verfolgt wurde? Eine detaillierte Darstellung der wichtigsten Ereignisse und Akteure im Bananenmarktkonflikt soll erklären, warum sich bestimmte Gruppen durchsetzen konnten, und wie das intensive Lobbying von Firmen mit gegensätzlichen Interessen schliesslich die Eskalation förderte.

Ohne den europäischen Binnenmarkt hätte es, so einer der Interviewpartner, den Bananenmarktkonflikt nie gegeben (Interviewpartner #3). Die Möglichkeit, Waren ohne Zölle

---

<sup>326</sup> Wobei ein Interviewpartner erwähnte, dass sich in den USA die Präferenzen während des Prozesses plötzlich änderten (Interviewpartner #6).

oder Einfuhrquoten von einem Land der EU in ein anderes Mitgliedsland zu transportieren, machte ein restriktives Bananenmarktregime auf nationaler Ebene unmöglich.<sup>327</sup> Zu Beginn der Diskussion über die Form des EU-weiten Bananenregimes erwarteten Fachleute eine liberale Regelung. Nach Angaben eines Interviewpartners waren die meisten Bananenunternehmen der liberal orientierten Mitgliedsstaaten sehr überrascht, als sich eine restriktive Regelung abzeichnete. Nicht nur hätte dies negative Folgen für deren Marktanteile, sondern einige vorweggenommene wirtschaftliche Entscheidungen erwiesen sich damit als Fehler. So hatte beispielsweise das deutsche Unternehmen Atlanta in Erwartung eines besseren Geschäftes verstärkt Kühlschiffkapazitäten eingekauft, die nun nutzlos waren (Interviewpartner #3). Ähnliche Probleme hatte der weltgrösste Bananenkonzern Chiquita, der Millionen von Dollars in Plantagen und Schiffe unter der Prämisse, dass es in der EU zu einem liberalen Bananenmarkt kommen werde, investiert hatte (Wall Street Journal 10.02.1999).

Die Frage, die sich nun stellt ist, warum die EU als Gesamtorganisation schliesslich ein protektionistisches Regime einführte und es nach aussen engagiert verteidigte. Befürworter dieser Position waren vor allem die Staaten mit bisher protektionistischem Systemen, die den restriktiven Charakter des Bananenhandels beibehalten wollten und bereit waren, intensiv dafür zu kämpfen. Deren Engagement hatte verschieden Gründe: Neben dem einfach zu erklärenden Produzenteninteresse, gab es strategische Überlegungen, beispielsweise das Interesse Frankreichs, seinen Einfluss in Afrika weiter zu festigen. Auch historische Elemente wie die alten kolonialen Verbindungen Grossbritanniens mit der Karibik spielten eine Rolle. Des Weiteren versuchten die AKP-Staaten erwartungsgemäss ihren Einfluss auf die EU geltend zu machen. Sie lobbten nicht nur in den Hauptstädten ihrer alten Kolonialherren sondern, so Interviewpartner, auch in Brüssel (Interviewpartner #3). Die einflussreichsten Akteure waren jedoch die grossen mediterranen, britischen und irischen Handelsunternehmen, die am deutlichsten von der Reglementierung des Handels profitieren würden (Cadot und Webber 2001:10). Einer der Hauptakteure dieser Gruppe war die in Irland ansässige Firma Fyffes, als grösster Importeur von Früchten und Gemüse, sowie wichtigster Bananenhändler in Europa. Fyffes bezieht Bananen von der EU (Kanaren, Guadeloupe und Martinique), diversen AKP-Ländern (Windward-Inseln, Jamaika, Guatemala und Costa Rica)

---

<sup>327</sup> Wie das in Frankreich, Grossbritannien, Griechenland, Spanien, Portugal und Italien der Fall ist.

und zu 50 Prozent aus der Dollar Zone. Das Unternehmen konnte stark vom Bananenmarktregime profitieren und hat seit 1992 seine Verkäufe verdreifacht (Taylor 2003:91).

Im Gegensatz zu Frankreich, Grossbritannien, Irland und den EU-Produzenten lehnte Deutschland das protektionistische Bananenmarktregime ab, da es sowohl für die heimischen Bananenmarkthändler als auch für die Konsumenten deutliche Nachteile brachte. Für die im Bananengeschäft tätigen deutschen Firmen bedeutete das neue Bananenregime den Verlust von Marktanteilen. Aufgrund der Tatsache, dass sie nie oder sehr wenig mit AKP-Bananen gehandelt hatten, konnten sie auch nur eine relativ kleine Menge der zum Teil historisch vergebenen Lizenzen erhalten. Entsprechend intensivierten diese Unternehmen ihr Lobbying auf nationaler und auf EU-Ebene (Tangermann 2003a:48).

Innerhalb der EU standen sich damit zwei Blöcke gegenüber. Dass sich schliesslich die protektionistische Seite durchsetzen konnte, lag an zwei miteinander verknüpften Faktoren. Die Staaten, die für das EU-weite Bananenregime plädierten, insbesondere Frankreich (Interviewpartner #3, #4 und #6) waren gewillter, die neue Regelung durchzusetzen und zeigten entsprechend mehr Einsatz bei diesem Thema.<sup>328</sup> Ihr Engagement war aber letztlich nur ein Ergebnis ihrer Responsivität gegenüber innerstaatlichen Interessengruppen. Dies war in erster Linie auf die, im Vergleich zu den liberalen Staaten, sehr viel besseren Zugangskanäle der Bananenfirmen zu den politischen und administrativen Entscheidungsträgern begründet. Zurückzuführen ist dieser Vorteil auf jahrzehntelang gewachsenen Verbindungen. Unternehmen, die das regulierte Bananenmarktregime bevorzugten, stammten aus den Staaten, in denen vor dem Binnenmarkt ein restriktiver Bananenmarkt existierte. Im Lauf der Zeit hatte sich also zwischen den Unternehmen und dem politisch-administrativen Apparat ein dichtes Netz an Beziehungen und institutionalisierte Zugangspunkte gebildet. Entsprechend einfach war es daher, die privaten Interessen an die politischen Entscheidungsträger zu vermitteln. Firmen aus den Staaten mit einem liberalen Handelsregime hatten hier einen ganz klaren strategischen Nachteil. Ein liberales Regime beinhaltet möglichst wenig staatliche Einmischung und daher ergaben sich

---

<sup>328</sup> Dabei spielte, nach Einschätzung eines Interviewpartners, Frankreich die Hauptrolle (Interviewpartner #6).



wenige Verknüpfungspunkte zwischen der wirtschaftlichen und politisch-administrativen Ebene (Cadot und Webber 2001:10). Dies führte dazu, dass es für Fyffes und seine anderen AKP-Bananen exportierenden Verbündeten viel einfacher war, ihre Interessen bei den entsprechenden Regierung durchzusetzen, als dies beispielsweise dem grössten deutschen Bananenhändler bei der Regierung Kohl möglich war.

Ähnliche Vorteile hatten die Bananenhändler, die eine Quotenregelung favorisierten bei den Beziehungen zu den EU-Beamten. Die meisten der zuständigen Verantwortlichen waren für die restriktive Lösung (Cadot und Webber 2001:11) „the Commission felt that it was obliged, first and foremost, to the ACP countries“ (Kuilwijk 1996:165) und anderen Argumenten überhaupt nicht zugänglich (Interviewpartner #3, #4 und #6).

Ein weiterer Unterschied zwischen den protektionistischen und den liberalen EU-Staaten liegt in der Bedeutung der Bananenmarktpolitik für die Wähler. In Deutschland waren von der Bananenmarktordnung Handelsunternehmen und Konsumenten betroffen, Produzenteninteressen spielten aber keine Rolle (Cadot und Webber 2001:9). In Frankreich, Spanien und auch bei den anderen EU-Bananenproduzenten standen im Gegensatz dazu Produzenteninteressen in unterschiedlichem Masse auf dem Spiel. So wurde beispielsweise von Interviewpartnern auf Wahlinteressen in Martinique und Guadeloupe hingewiesen, auf deren Stimmen die französische Regierung dringend angewiesen war (Interviewpartner #3, #4 und #6). Ein weiteres Beispiel war Aznars Rücksicht auf Wählerschaft von den Kanaren (European Voice 16.03.2000).

Um den Druck auf Deutschland zu erhöhen, verfolgte insbesondere Frankreich eine Issue-Linkage-Strategie. Frankreich, das unter allen Umständen eine Quotenregelung durchsetzen wollte und bereit war, dafür „über Leichen zu gehen“ (Interviewpartner #6), drohte, den Beschluss über die Vergabe bestimmter für Deutschland wichtiger Agrarsubventionen zu blockieren (Interviewpartner #3). Dies betraf damit genau die zum Teil von der Landwirtschaft abhängige Wählerschaft der damaligen konservativen Regierung Kohl und führte dazu, dass Deutschland zwar gegen das Bananenmarktregime war und dagegen stimmte, aber gleichzeitig nicht seine gesamte Macht in die Waagschale warf, um das Regime in seinem Sinne zu ändern. Interviewpartner berichteten übereinstimmend, dass insbesondere Helmut Kohl persönlich eine härtere Gangart Deutschlands gegen das EU-Bananenmarktregime verhinderte (Interviewpartner #3, #4 und #6). Eine, allerdings

unbewiesene, weitere Begründung war, dass die CDU Parteispenden aus den Bananen produzierenden französischen Überseedepartements erhielt (Interviewpartner #6).

Kennzeichnend für das innerstaatliche Spektrum auf US-Seite war die Dominanz von Chiquita, das mit massivem Ressourceneinsatz intensiv in der US-Politik für seine Interessen Lobbying betrieb. Der grosse Zustrom von finanziellen Mitteln beim Lobbying ist durchaus typisch für das amerikanische System, führt aber nicht zwangsläufig zum Erfolg. Das Spezielle im Bananenmarktkonflikt war jedoch der im Vergleich zu anderen Lobbyingaktivitäten sehr massive Mitteleinsatz von Chiquita, beziehungsweise mit diesem Unternehmen verbundene Personen (Stovall und Hathaway 2003:160).

Um das Engagement Chiquitas als auch die geringeren Lobbyingaktivitäten anderer US-amerikanischer Bananenhändler zu erklären, wird im Folgenden die Interessenlage der drei wichtigsten amerikanischen Bananenmarktfirmen Chiquita, Dole und Del Monte betrachtet.

Ein erster Unterschied besteht in der Bedeutung, des Handelsgut Bananen für den Gesamtkonzern. Für Chiquita machte der Handel mit Bananen im Jahr 1990 40 Prozent des Umsatzes aus, bei Dole lag der Anteil bei 35 Prozent und bei Del Monte 55 Prozent.<sup>329</sup> Bis vor der Einführung des Bananemarktregimes im Juli 1993 beherrschte Chiquita über 30 Prozent des EU-Bananenmarktes, Dole 12 Prozent, Del Monte acht Prozent und Fyffes und Geest, ein in Grossbritannien beheimatetes Unternehmen das neben Fyffes einer der grössten EU-Bananenhändler ist, zwischen vier und sechs Prozent. Diese Verteilung änderte sich signifikant mit der Einführung des Bananemarktregimes. Der Anteil von Chiquita fiel um elf Prozent, der Anteil von Dole reduzierte sich um drei bis vier Prozent während Fyffes um 12-13 Prozent zulegen konnte. Del Monte hielt sich stabil auf bisherigen Niveau (Van de Kastele 1998:14).<sup>330</sup>

Diese Entwicklung ist auf das Bananemarktregime, aber auch auf die Strategien der amerikanischen Unternehmen zurückzuführen. Um ihre Abhängigkeit vom Bananenhandel zu reduzieren, hatten Dole und Del Monte in den letzten Jahren verstärkt Produktdiversifizierungen vorgenommen (United Nations Conference on Trade and Development 2003:10). Beide Unternehmen weisen daher deutlich bessere Ergebnisse auf als Chiquita. Zudem verfolgten Dole und Del Monte im Hinblick auf das durch das

---

<sup>329</sup> Fyffes als grösster EU-Händler erreichte im Vergleich dazu mit Bananen 30 Prozent des Gesamtumsatzes.

<sup>330</sup> Für näheres über die Diversifikation der einzelnen Unternehmen siehe Chambron (1999).

Bananenmarktregime geänderte Umfeld wesentlich vorsichtigeren Geschäftsstrategien. Dole konzentrierte sich auf die Stärkung ihres Marketing- und Verteilungsnetzes in der EU und entwickelte Partnerschaften mit dem Einzelhandel. Doles Antwort auf das Bananenmarktregime war der Versuch, durch den Kauf und die Kooperation mit EU-Firmen Zugang zum EU-Markt zu erlangen. Del Monte verfolgte eine ähnliche Strategie, indem es in AKP-Staaten wie Kamerun investierte und Marketing und Verteilungswerte in der EU erwarb (Taylor 2003:89ff.). Chiquita war bei dieser Differenzierungsstrategie weniger engagiert und setzte, vor allem im Vorfeld, eindeutig auf ein liberales Regime. Es war somit das Unternehmen, das am stärksten von der neuen Bananenmarktregelung betroffen war. Der Umsatzeinbruch, sowie der Verlust von Marktanteilen waren nach Meinung von Chiquita das Resultat der EU-Bananenmarktordnung. Unabhängige Beobachter führen aber diese wirtschaftlichen Probleme nicht ausschliesslich auf das Bananenmarktregime zurück, sondern auch auf die falsche Unternehmensstrategie und firmeninternes Missmanagement (Fortune Magazine 26.11.2001). Chiquita sah, anders als Dole und Del Monte, die versuchten sich an das Bananenmarktregime anzupassen, sein Heil vor allem im Kampf gegen das EU-Bananenmarktregime: „Of the two big multinational American trading companies, Dole had decided not to oppose the anticipated regulation, but rather adapt its strategy to take account of its anticipated provisions. In particular, it had taken over numerous EU and ACP Banana traders [...] unsurprisingly therefore, when the US began to contemplate taking action against the EU banana regulation, Chiquita was the principal, if not indeed the sole instigating force“ (Cadot und Webber 2001:26f). Die Tatsache, dass sich die US-Regierung dieses Themas annahm, war in grossem Masse dem Lobbying von Chiquita zuzuschreiben<sup>331</sup> und es war auch dieses Unternehmen, welches in den folgenden Jahren die meisten Bemühungen und Ressourcen in die Beeinflussung der Exekutive und Legislative steckte. Der Hauptkämpfer von Chiquita, Carl Lindner, tat sich dabei besonders hervor und investierte eine hohe Masse an zeitlichen und finanziellen Ressourcen. Viele Beobachter gehen davon aus, dass die US-Position gegenüber dem Bananenregime ein direktes Resultat der grossen finanziellen Zuwendungen von Chiquita<sup>332</sup> und des damit einhergehenden Einflusses waren (Stovall und Hathaway 2003:160). Schätzungen sprechen von bis 5 Millionen US-Dollars, die als Parteispenden an die Republikanischen und Demokratische Partei ergingen. Bis Mitte der

---

<sup>331</sup> Wobei die Intensität des Lobbying nicht die ausschlaggebende Rolle spielt. Das USTR, so ein Interviewpartner (Interviewpartner #6), verfolgt jeden Fall, der Aussicht auf Erfolg hatte.

<sup>332</sup> Oder der mit Chiquita verbundenen Personen (Aktionäre, Angestellte, etc.).

1990er Jahre war Lindner damit einer der Top-Spender in den USA (Fortune Magazine 26.11.2001). Ein grosser Teil der Spenden wurde zudem zu taktisch günstigen Gelegenheiten geleistet. Im Oktober 1998 flossen besonders viele Gelder, da drei wichtige Ereignisse gleichzeitig statt fanden: Der Wahlkampf für den US-Kongress, die Diskussion des US-Kongresses über unilaterale Vergeltungsmassnahmen gegen die EU, und zudem war die Administration im Begriff, ihre grundlegende Strategie zum Bananenmarktkonflikt festzulegen.

Die Bedeutung von Chiquita wird auch dadurch ersichtlich, dass die EU das Unternehmen ebenfalls als grossen Einflussfaktor wahrnahm und in diesem den Grund für das Scheitern von bilateralen Verhandlungen im Dezember sah (Cadot und Webber 2001:32).<sup>333</sup>

## 2) *Hormonrindfleisch*

Neben dem intensiven Lobbying von Bananenhändlern mit asymmetrischen Interessen förderte die Verknüpfung des Bananenmarktkonfliktes mit dem Konflikt über hormonbehandeltes Rindfleisch die Eskalation des WTO-Bananenmarktkonfliktes. Der Hormonfall hatte seinen Ursprung in einem 1980 durch den Europäischen Rat beschlossenen Verbot für den Verkauf von Fleisch, das hormonelle Substanzen enthält, auf dem EU-Markt. Da nordamerikanische Fleischproduzenten — in Einklang mit ihrer nationalen Gesetzgebung — bei der Rindfleischproduktion Wachstumshormone benutzten, lancierten die USA und Kanada nach der Gründung der WTO ein DSV gegen die EU-Regelungen (Slotboom 1999). Neben anderen Gemeinsamkeiten war der Hormonfall, als auch der Bananenmarktfall, für bestimmte wirtschaftliche Interessengruppen von elementarer Bedeutung. Um den Druck auf die EU aufzubauen und eine Lösung des Konfliktes voran zu treiben, verbündete sich Chiquita mit der einflussreichen *Farm Bureau Federation*, der grössten Farmerorganisation in den USA. Beide erhöhten den Druck auf das USTR, sowohl bei dem Hormonfall als auch im Bananenstreitfall hart zu bleiben (Stovall und Hathaway 2003:158).

---

<sup>333</sup> Nach Berichten von EU-Beamten wurde eine provisorische Übereinkunft aufgrund Chiquitas Widerstand aufgekündigt, da Präsident Clinton befürchtete, dass Carl Lindner für den Fall, dass die US-Regierung ein Abkommen gegen den Willen Chiquitas abschliesst, versuchen würde, im bevorstehenden Amtsenthebungsverfahren wegen der Lewinsky-Affäre seinen Einfluss gegen ihn geltend zu machen (Cadot und Webber 2001:32).

### **3) Frustration und Testfall**

Ein weiterer Faktor, der den Interessengruppen die Lobbyingarbeit erleichterte, war die in den USA zunehmende Frustration über die Handelspolitik der EU. Viele amerikanischen Politiker und Geschäftsleute gewannen den Eindruck, dass die EU nicht wirklich bereit sei, sich an die in den WTO-Abkommen vereinbarten Grundprinzipien zu halten. Aus Sicht der USA hatte die EU häufig gezeigt, dass sie zum Schutze der heimischen Unternehmen nicht vor unfairen Handelspraktiken gegen US-Exporte zurückschreckte. Mit der Zeit entwickelten insbesondere die Agrarinteressen, aufgrund einiger langwieriger Konflikte, ein tief sitzendes Misstrauen gegen die EU. Viele der in der Handelspolitik involvierten Akteure kamen zum Schluss, dass die EU nicht ihr Hauptpartner in der internationalen Handelsdiplomatie sei, sondern ihr Hauptgegner. Aufgrund dieses Klimas waren wichtige US-Akteure dafür zu gewinnen, den Bananenmarktkonflikt mit härteren Bandagen auszufechten. Der US-Handelsbevollmächtigte war daher in der Lage, den Fall weiter eskalieren zu lassen, als es unter normalen Umständen für die US-amerikanische Handelsdiplomatie möglich gewesen wäre.

Im Zusammenhang mit dieser Einstellung wurde der Bananenmarktkonflikt daher auch als Testfall gesehen, an dessen Ausgang und Verlauf man ablesen konnte, inwieweit die Konfliktbeteiligten wirklich bereit waren, sich den multilateralen Regeln zu unterwerfen: „The banana case was the first involving the EU and the US under the new dispute procedures. How the two parties dealt with each other in the dispute could set an important precedent and help to determine reciprocal expectations of behaviour in future WTO conflicts. In particular, the Clinton administration did not want to give the EU the impression during the bananas conflict that it would be a ‚soft touch‘ in simultaneous or pending trade disputes, such as those concerning ‚hormone‘ beef and genetically-modified foods. This certainly explains in part its resolve not to let the EU ‚off the hook‘, but rather to insist that the EU implement the WTO panel decisions (as the US interpreted them)“ (Cadot und Webber 2001:12). Vor allem auch in der nachträglichen Rechtfertigung des WTO-Beitritts war dieser Aspekt von Belang. Insbesondere der US-Kongress als einer der Hauptakteure in der US-Handelspolitik schaute sehr aufmerksam auf den Ausgang des Falles. Bei der Entscheidung über den WTO-Beitritt gab es in diesem Gremium viele kritische Stimmen über den Verlust von Handlungsautonomie in Handelsfragen und der Kongress hatte bei der Entscheidung für die WTO klar gestellt, dass er sich vorbehält, in den nächsten fünf Jahren wieder aus der WTO auszutreten, sollte die Organisation US-Interessen entgegenstehen. Vor diesem

Hintergrund, argumentierten die Unterstützer der WTO, dass diese ein Werkzeug sei, mit dessen Hilfe man die EU und auch andere Handelspartner dazu zwingen kann, ihre WTO-Zusagen einzuhalten. Der Bananenmarktkonflikt war der kritische Test dieses Arguments und würde zeigen, ob die WTO wirklich *GATT with Teeth* war. Dementsprechend wäre ein Einlenken beziehungsweise eine zu nachsichtige Taktik der US-Regierung auch als fehlendes Vertrauen in das DSV interpretiert worden und hätte deren frühere Argumentation nachträglich diskreditiert.

### ***Fazit – Der USA-EU-Bananenmarktkonflikt***

„Heavy lobbying was a central ingredient in the process“ (Tangermann 2003b:33). Der Grund für die Eskalation des WTO-Handelskonfliktes war aber nicht nur das, wie im vorherigen Abschnitt beschriebene, starke Lobbying, sondern die asymmetrischen Präferenzen der europäischen und amerikanischen Bananenfirmen.

Innerhalb der EU konnte sich eine protektionistische Koalition bestehend aus Fyffes als wichtigster Bananenmarkthändler, zusammen mit anderen kleineren Bananenmarkthändlern und den EU-Bananenproduzenten durchsetzen. Auf der anderen Seite stand vor allem Deutschland<sup>334</sup> und die Unternehmen, die bisher mit Dollar-Bananen gehandelt hatten. Diesen drohten mit einem neuen Regime deutliche Einbussen. Dass sich die EU für eine restriktive Lösung entschied, lag an Wahlerwägungen und den besseren, historisch gewachsenen, Beziehungen der Unternehmen, die einer restriktiven Lösung bevorzugten, zur politischen und administrativen Ebene ihres Landes. Entsprechend diesen Vorteile boten die protektionistischen Staaten bessere Bedingungen für erfolgreiches Lobbying und ihre Regierungen waren bereit, höhere Kosten auf sich zu nehmen, um ihre Vorstellung des Bananenmarktregimes durchzusetzen. Auf der anderen Seite des Atlantiks war es vor allem Chiquita, das mit intensiven finanziellen Zuwendungen starken Einfluss auf der politischen Ebene gewinnen konnte. Der Effekt dieser Konstellation war, dass nach Ergehen des Panel- und Appellate-Body-Berichtes weder die EU-Kommission noch die US-Regierung von ihrer Position abrücken konnten und der Konflikt damit weiter eskalieren

---

<sup>334</sup> Bei der Abstimmung im Ministerrat war Deutschland das einzige Land, das kontinuierlich gegen das Bananeregime gestimmt hatte. Überraschenderweise hatten auch Staaten, die dem liberalen Lager zugeordnet wurden, für die restriktive Ordnung gestimmt. Dafür gab es unterschiedliche Erklärungen. Zum einen wurde die Bananenmarktregelung in ein Agrargesamtpaket eingegliedert, das auch andere Themen behandelte. Manchen Staaten brachte daher das Gesamtpaket trotz Bananenmarktregime Vorteile. Andere, wie z.B. die Niederlande und Belgien, waren schon immer AKP-freundlich. Für eine genauere Erläuterung zum Abstimmungsverhalten siehe Tangermann (2003b:33f.).

musste. Die Ereignisse, die zur Beendigung des Bananenmarktkonfliktes führten,<sup>335</sup> sind ein Beleg für diese Sichtweise. Erst als die von den Vergeltungsmassnahmen betroffenen US-amerikanischen und EU-Unternehmen<sup>336</sup> nachdrücklich die Beendigung des Konfliktes verlangten, kam es zu einer Einigung.

Zur Eskalation trugen aber noch andere Faktoren bei. Insbesondere die Verknüpfung des Hormonrindfleischfalls mit dem Bananenmarktkonflikt stärkte die Durchsetzungskraft von Chiquita und gleichzeitig liess die Frustration der Konfliktparteien eine härtere Gangart zu.

#### **7.4.5. Der Lateinamerika-EU-Bananenmarktkonflikt – Intervenierende Variablen**

Die Ergebnisse der Fallstudie können nicht automatisch auf die anderen Konfliktdyaden des WTO-Bananenmarktkonfliktes übertragen werden, da die Unterschiede zwischen den USA und den lateinamerikanischen Staaten zu gross sind. Zum einen trifft die EU mit den lateinamerikanischen Staaten auf einen sehr viel schwächeren Gegner. Zum andern handelt es sich hier, anders als bei den USA, um Produzentenländer, in denen der Bananensektor zum Teil von ausserordentlicher wirtschaftlicher Bedeutung ist, bei dessen Gefährdung eine grosse Anzahl von Arbeitsplätzen auf dem Spiel stehen würde. Aufgrund dieser Unterschiede ist eine separate Betrachtung der lateinamerikanischen Konfliktdyaden mit lateinamerikanischer Beteiligung angemessen.

Eines der auffälligsten Merkmale innerhalb dieser Gruppe ist das abweichende Verhalten Ecuadors. Honduras, Mexiko und Guatemala liessen den Fall nicht weiter eskalieren, verhielten sich also entsprechend der in der quantitativen Analyse ermittelten Tendenz und vertrauten auf den Eskalationswillen der USA (Interviewpartner #6). Ecuador beantragte nach dem Appellate-Body-Verfahren zuerst ein Artikel-21.5-Panel und anschliessend Vergeltungsmassnahmen. Als einziger lateinamerikanischer Staat verfolgte Ecuador damit eine Intensivierung des WTO-Bananenmarktkonfliktes. Der Fall Ecuador beinhaltet damit eine zweifache Abweichung: eine von der statistischen Tendenz und eine im Vergleich zu den anderen lateinamerikanischen Konfliktparteien.

---

<sup>335</sup> Im weiteren Sinne ist der Bananenmarktkonflikt nur zurzeit beendet. Die Einigung ab 2006 ein reines Zollsystem einzuführen ist nicht besonders detailliert und Konflikte über die Höhe der Zollsätze, so ein Interviewpartner (Interviewpartner #4), sind absehbar.

<sup>336</sup> Diese waren von den Retorsionsmassnahmen betroffen und mussten letztlich für etwas leiden, mit dem sie gar nichts zu tun hatten.

Das Verhalten Ecuadors ist also erklärungsbedürftig. Die im USA-EU-Konflikt ermittelten intervenierenden Variablen haben nur begrenzten Erklärungsnutzen. So fand im Ecuador-EU-Fall keine Verknüpfung mit anderen Handelskonflikten, wie das bei der USA-EU-Dyade bei Bananen, Hormon und FSC der Fall war<sup>337</sup>, statt. Frustration mit der Arbeit des WTO-Systems mag aufgekommen sein, aber im Gegensatz zu der USA sah sich Ecuador sicher nicht in der Position, aufgrunddessen die EU herauszufordern, genauso wenig wie Ecuador einen „Systemcheck“ vornehmen wollte. Innerstaatliche Interessengruppen spielte sicherlich eine Rolle, aber die amerikanischen Firmen konnten auf die ecuadorianische Regierung keinen so dominanten Einfluss ausüben wie auf die US-amerikanische. Im scharfen Kontrast zu anderen lateinamerikanischen Bananenproduzenten spielen nämlich US-amerikanische Bananenunternehmen in Ecuador eine sehr viel geringere Rolle. Der grösste Teil des Marktes ist von heimischen Unternehmen kontrolliert. Ein ähnliches Bild zeichnet sich beim Handel ab, der zwar zum Teil von ausländischen Unternehmen abgewickelt wird; aber bedeutender ist der heimische Noboa Konzern (McCall Smith 2003:9). Der Einfluss der US-amerikanischen Unternehmen konnte daher nur indirekt über die US-Regierung erfolgen.

Der wohl wichtigste Faktor für die Eskalation des Konfliktes war, äquivalent zur Erklärung der Ausreisser in der GATT-1947-Fallstudie, *1) die grosse nationale Bedeutung des Bananensektors für Ecuador und die damit einhergehende Motivation, gegen das Bananenmarktregime zu kämpfen. Gefördert wurde diese Einstellung 2) durch die Interessen der USA und deren Bananenunternehmen.*

### ***1) Motivation und Bedeutung des Bananensektors in Ecuador***

Der Ursprung der ecuadorianischen Bananenproduktion kann bis 1948 zurückdatiert werden. Damals begann ein Bananenboom, der bis heute mit Unterbrechungen anhält (Brenes und Madrigal 2003:105), den Grundstein für die nationale Bedeutung des Bananenhandels legte und damit eine Begründung für die hohe Motivation Ecuadors im Bananenmarktkonflikt liefert. Der Bananensektor wurde dabei nie, anders als viele Industriebetriebe, staatlich geschützt oder unterstützt und musste sich somit immer unter Weltmarktbedingungen behaupten (Steinhauf 2004:268). Trotz oder gerade wegen dieser Bedingungen ist Ecuador

---

<sup>337</sup> Dies liegt zum einen daran, dass der Bananenmarktkonflikt bisher der einzige Fall war, an dem Ecuador überhaupt beteiligt war. Zum anderen ist Ecuador als kleine Nation nur bedingt in der Lage, komplexe und langwierige Handelsauseinandersetzungen gegen die politische und wirtschaftlich weitaus mächtigere EU zu führen.



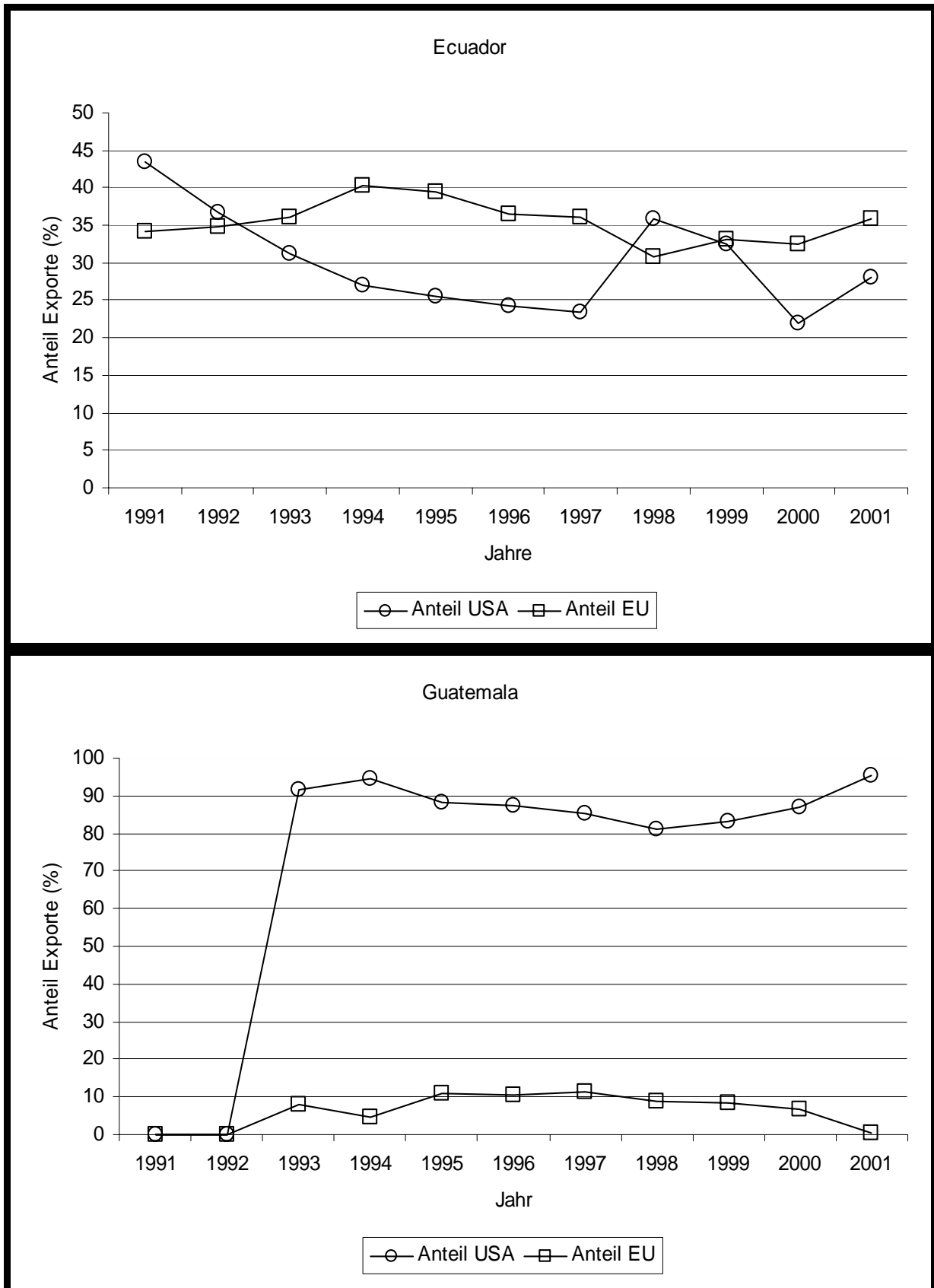
der effizienteste Produzent von Bananen und kann 22 Prozent (Food and Agricultural Organization 2004)<sup>338</sup> des Weltmarktanteils für sich verbuchen. Entsprechend gross ist, neben Erdöl und anderen agroindustriellen Produkten, die gesamtwirtschaftliche Bedeutung dieses Exportartikels. Im Jahre 2002 bestritten Bananen knapp 20 Prozent des ecuadorianischen Exports, und stellen damit das Agrarexportprodukt Nummer eins dar. Der Bananenexport betrug im selben Jahr 3,94 Prozent des Bruttosozialproduktes. Vor allem im Vergleich zu anderen Bananenexporteuren wird die Bedeutung dieser Zahlen deutlich. Sowohl was den Anteil am Gesamthandel als auch den Anteil am Bruttosozialprodukt angeht, ist Ecuador weltweit an dritter Stelle hinter den, wie schon in der Übersicht über den Weltbananenmarkt gezeigt, von der Bananenproduktion extrem abhängigen Windward-Inseln Saint Lucia und Saint Vincent/Grenadines. Ein Vergleich mit den anderen am WTO-Bananenmarktkonflikt beteiligten Staaten Honduras, Mexiko und Guatemala machte deutlich, dass die Bedeutung von Bananen auch im Vergleich zu dieser Staatengruppe eine viel grössere Dimension annimmt. Für Honduras und Guatemala machte der Anteil am Gesamtexport 2002 etwas über acht Prozent aus, der Anteil am Bruttosozialprodukt beträgt 1,65 Prozent beziehungsweise 0,94 Prozent. Für Mexiko ist der Bananenexport gänzlich unbedeutend und liegt sowohl beim Anteil am Gesamtexport als auch beim Beitrag zum Bruttosozialprodukt unter dem Promillebereich (Central Intelligence Agency 2004; Food and Agricultural Organization 2004).

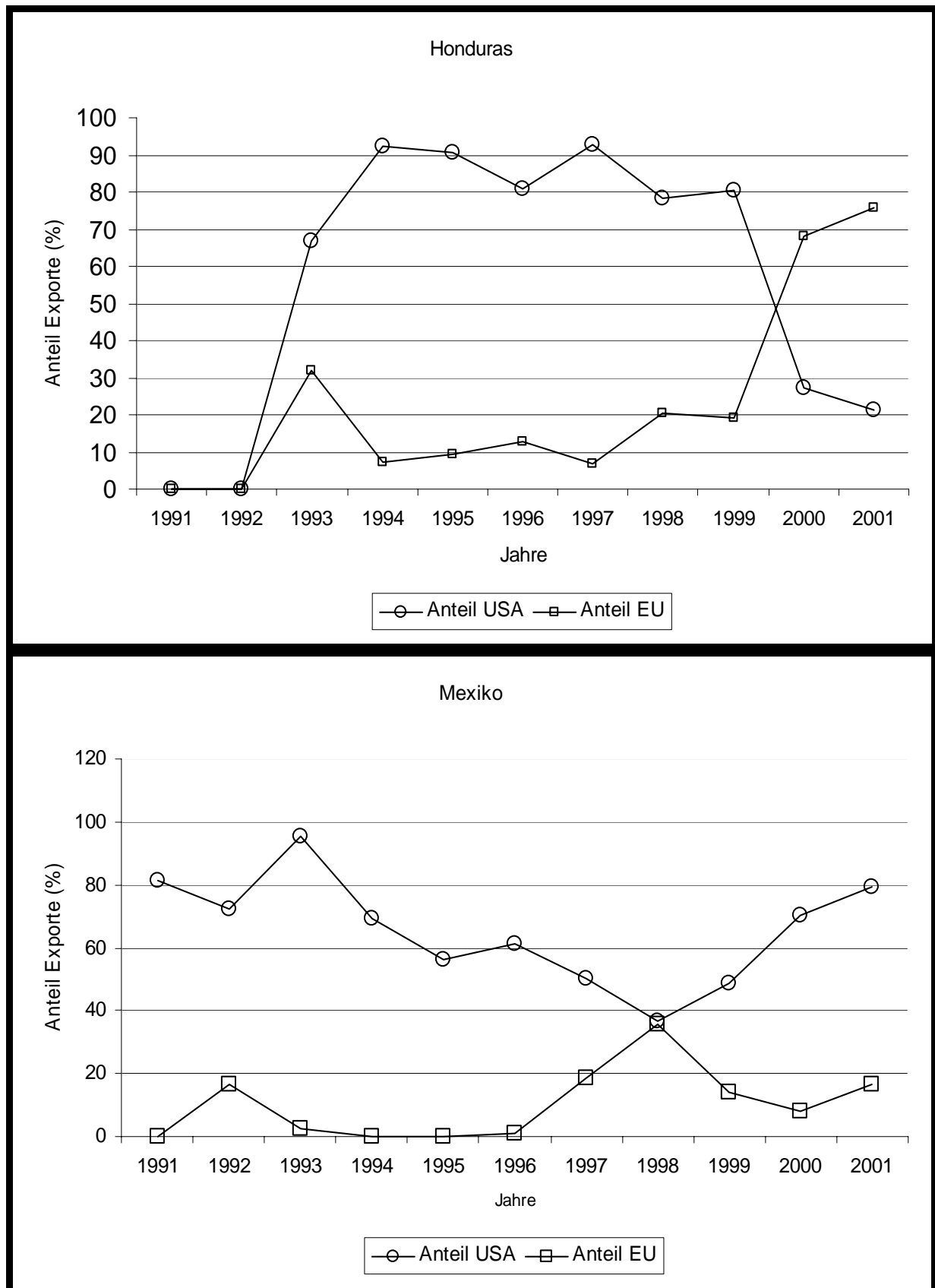
Wie wichtig zudem der EU-Markt für Ecuador ist, zeigt ein Vergleich der Handelsströme (Abbildung 23). Anders als die meisten der lateinamerikanischen Bananenexportierenden Staaten setzte Ecuador den grösseren Teil seiner Bananenexporte, bis auf kurze Ausnahmen, in der EU ab. Aufgründessen verursachte die Einführung des Bananenmarktregimes konsequenterweise Verluste von Weltmarktanteilen (Brenes und Madrigal 2003:106).

---

<sup>338</sup> Wert für 2002.

Abbildung 23: Exporte der lateinamerikanischen Konfliktparteien – Geographische Verteilung





Quelle: Economic Commission for Latin America and the Caribbean (2004)

In Anbetracht dieser Zahlen wird deutlich, dass für Ecuador mehr auf dem Spiel stand als für die anderen lateinamerikanischen Konfliktparteien. Der Bananensektor ist von nationalem Interesse und somit war Ecuador, obwohl von Anfang an Gewissheit darüber bestand, dass diese nur begrenzt erfolgreich sein konnten und gegebenenfalls den Zorn der EU erwecken würden, sehr viel stärker motiviert Vergeltungsmassnahmen zu beantragen.

## **2) Amerikanischer Interessen und Ecuador**

Neben der Bedeutung des Bananemarktes für Ecuador liefert die Berücksichtigung der US-Interessen einen weiteren Beitrag zur Erklärung der ecuadorianischen Vorgehensweise. Die USA hatten beim WTO-Verfahren den Makel, dass sie selber kein Bananenproduzent war. Um daher die Legitimität ihres Vorstosses zu erhöhen, bemühte sie sich verstärkt um die Teilnahme lateinamerikanischer Bananenproduzenten an einem WTO-Verfahren. Ein erstes Opfer dieser Strategie war Guatemala, das laut Aussage von Interviewpartnern nur aufgrund des amerikanischen Drucks das BFA nicht unterschrieben hatte (Interviewpartner #3) und beim WTO-Verfahren erneut Konfliktpartei wurde. Die BFA-Unterzeichner Kolumbien und Costa Rica konnten und wollten aufgrund des BFA-Abkommens nicht an einer erneuten Klage gegen die EU beteiligt werden. Die USA brachte sie aber mit der Einleitung eines Section 301-Verfahrens zumindest dazu, einem Abkommen zuzustimmen, das sie dazu verpflichtete, einen liberalen EU-Bananenmarkt zu unterstützen.<sup>339</sup> Sie mussten sich zwar nicht am WTO-DSV zu beteiligen, aber sie wurden daran gehindert sich dem EU-Lager anzuschliessen (Stovall und Hathaway 2003:155f). Schliesslich konnten Honduras und Mexiko<sup>340</sup> zum Beitritt gewonnen werden. Der fehlende Staat in der von den USA geschmiedeten Koalition war Ecuador. „[O]fficials were eager to have Ecuador join the WTO proceedings. In the words of one U.S. negotiator, Ecuador — as the ‚Saudi Arabia‘ of bananas — was in a special position to lend credibility to the U.S. case.[...] The US obviously does not produce bananas, and both Honduras and Guatemala (relatively minor players in the global market, accounting for 7 percent of world exports) were seen as extensions of Chiquita, which had extensive operations in both countries“ (McCall Smith 2003:8).

---

<sup>339</sup> Allerdings ging es im *Section 301* Verfahren weniger um die Bananenmarktordnung und das BFA an sich als sondern um die Verteilung von Lizenzen innerhalb der Staaten. Die lateinamerikanischen Regierungen bevorzugten bei der Vergabe der Lizenzen ihre innerstaatlichen Unternehmen und diskriminierten die US-Unternehmen (Interviewpartner #6).

<sup>340</sup> Der Wille Mexikos zur Teilnahme kam wohl auch für USTR überraschend (Interviewpartner #6).

Aufgrund dieser Stellung auf dem Bananenmarkt waren für die USA die Beteiligung Ecuadors bei weiteren Massnahmen, die sich im Zuge der nicht ausreichenden EU-Implementation ergaben, wichtiger als eine Einbindung der anderen lateinamerikanischen Konfliktparteien (Interviewpartner #6). Inwieweit Ecuador aber als Reaktion auf US-Druck handelte ist unklar. Während ein Interviewpartner argumentierte, dass die Regierung Ecuadors aufgrund der grossen Abhängigkeit kaum in der Lage gewesen wäre, den amerikanischen Wünschen Widerstand entgegenzubringen (Interviewpartner #3), schätzte ein anderer Interviewpartner den direkten Einfluss geringer ein (Interviewpartner #6).

Letztlich zeigte jedoch das Verhalten Ecuadors, als die EU die Panelempfehlungen nicht ausreichend implementierten, dass die ecuadorianischen Eigeninteressen überwogen. Zumindest zu Beginn waren die ecuadorianischen und die US-Interessen kompatibel. Ein Argument, das aber die Motivationserklärung unterstützt, ist das strategische Verhalten nach der Panelphase. Ecuador verfolgte mit der Beantragung des Artikels-21.5-Verfahrens eindeutig eine andere Strategie als die USA. Die offizielle Reaktion der USA war intensives Lobbying mit dem Zweck, Ecuador zu sofortigen Vergeltungsmassnahmen zu überreden.<sup>341</sup> Aber Ecuador war sehr darauf bedacht, sich seine Unabhängigkeit zu bewahren und versuchte zuerst ein Urteil des WTO-Panel über die EU-Implementationsmassnahmen zu erreichen. Als sich die USA und die EU schliesslich auf eine Reform des Bananenmarktregimes verständigten, weigerte sich Ecuador zudem, deren Verhandlungsergebnis zu ratifizieren und verlangte unter Androhung eines weiteren Verfahrens wesentliche Änderungen (McCall Smith 2003:3). Insgesamt wird somit deutlich, dass Ecuadors Interessen in weiten Teilen mit den US kompatibel waren, dass aber insgesamt wahrscheinlich das Eigeninteresse Ecuadors als Motivationsquelle überwog.

### ***Fazit – Der Lateinamerika-USA Bananenmarktkonflikt***

Die Abhängigkeit Ecuadors vom Bananensektor ist fundamental. Im Vergleich übersteigt sie die Bedeutung von Bananen für die im GATT-1947-Bananenmarktkonflikt ermittelten Ausreisser. Es ist daher plausibel zu argumentieren, dass der Wille, den Fall nach dem Panel weiterzuführen, insbesondere auf die grosse Bedeutung des Bananenmarktes für Ecuador

---

<sup>341</sup> Interviewpartner berichteten aber, dass die USA, insbesondere einzelne USTR Mitarbeiter, gar nichts gegen die Artikel-21.5-Strategie Ecuadors hatten und sie auf informellem Wege noch ermunterten diesen Weg zu gehen. Die Motivation der Mitarbeiter lag darin, dass die eigene Strategie, mit dem Hinweis, dass Ecuador ja den Artikel-21.5-Weg ginge und die USA diesen Weg daher nicht auch noch erproben müsse, gegenüber dem US-Kongress verteidigt werden konnte (Interviewpartner #6).

zurückzuführen ist. Eine weitere Variable ist auch das Interesse der USA. Diese benötigten Ecuador als das Saudi-Arabien der Bananenindustrie (Interviewpartner #6) zur Legitimation des Verfahrens. Da die zumindest zu Beginn ecuadorianische Motivation und US-Interesse Hand in Hand gingen, war dies nicht weiter problematisch. Dass der US-Druck aber nicht die dominante intervenierende Variable sein kann, wird deutlich, wenn man die von der USA abweichende Strategie Ecuadors nach Ergehen des Panelurteile betrachtet. Mit der Abweichung von den offiziellen US-Präferenzen wählte Ecuador einen unabhängigen Weg, nicht zuletzt aus Furcht bei einer möglichen US-EU-Einigung leer auszugehen.

#### **7.4.6. Zusammenfassung des WTO-Bananenmarktkonfliktes**

Der Fall zum WTO-Bananenmarktkonflikt macht deutlich, dass auch in den untersuchten Ausreissern Institutionen eine wichtige Rolle spielten. Keine der Parteien verletzte offen die DSV-Regeln. Vielmehr haben sowohl die USA als auch die EU den Spielraum, der ihnen das DSU einräumte, klug genutzt und damit ihren Handlungsspielraum erweitert. Gleichzeitig versuchten die Konfliktparteien, die institutionellen Beschränkungen teilweise zu umgehen, indem sie verstärkt die Auseinandersetzung auf Nebenschauplätzen suchten und damit Bargaining Chips schafften.

In einem weiteren Schritt kann aber nicht nur aufgezeigt werden, dass Institutionen in den Überlegungen der Konfliktparteien eine Rolle spielen, sondern dass Institutionen im WTO-Bananenmarktkonflikt die Akteure dazu bringen, den Fall von der Konsultation auf die Panelebene zu forcieren. Einmal dort angelangt, sorgen insbesondere die institutionell verursachten Kosten von Vergeltungsmassnahmen dafür, dass die Staaten den Fall nicht weiter eskalieren lassen wollen. Trotz dieses nachweisbaren institutionellen Effektes, der die Intensivierung des Konfliktes hemmt, kam es im Bananenmarktkonflikt bei den USA-EU- und bei der Ecuador-EU-Konfliktdyaden zu einer starken Eskalation. Die Erklärung dafür liegt in den besonderen Umständen des Falles. Das wichtigste Charakteristikum des USA-EU-WTO-Bananenmarktkonflikts ist der starke Einfluss von innerstaatlichen Interessen. Es kann gezeigt werden, dass durch das aussergewöhnliche intensive Lobbying von privaten Akteuren mit entgegengesetzter Präferenz eine Lösung des Konfliktes lange Zeit unmöglich war. Eine zusätzliche Rolle spielte der Hormonfall: Indem Chiquita als Hauptakteur auf amerikanischer

Seite die US-Bauernlobby als Verbündeten in ihre Abwehrfront einbauen konnte, erweiterte sich deren Einflussmöglichkeit. Die Frustration der USA über die EU und der Testfallcharakter sind ein weiterer Eskalationsfaktor. Der Bananenmarkt war der erste Fall, in dem ersichtlich wurde, inwieweit die Staaten bereit sind ihre kurzfristigen Interessen in einem sehr konfliktträchtigen Fall zugunsten des Gesamtsystems zurückzustellen.

All diese Faktoren waren letztlich mit verantwortlich, dass sich die USA-EU-Konfliktdyade dem Druck, der sich aus den Dispute-Settlement-Institutionen ergab, nicht beugte.

Die Erklärung für das Ausreissen der Ecuador-EU-Konfliktdyade bedarf aber, aufgrund der völlig anderen Rahmenbedingungen, einer separaten Erklärung. Es waren im Grunde ähnliche Faktoren wie beim GATT-1947-Bananenmarktkonflikt, die zur Eskalation des Konfliktes beziehungsweise zum Willen Ecuadors, den Konflikt eskalieren zu lassen, führten. Am wichtigsten war die sehr grosse Bedeutung des Bananensektors für die ecuadorianische Wirtschaft. Dies liess den Bananenmarktkonflikt zu einem Kampf um nationale Interessen werden, steigerte die Motivation der Konfliktparteien und deren Entschluss, sich nicht ohne Gegenwehr in ihr Schicksal zu ergeben. Ein zweites Element bestand im Druck der USA, die aus strategischen Gründen den grössten Bananenproduzenten auf ihrer Seite wissen wollte. Letztlich überwog aber das Eigeninteresse Ecuadors und führte dazu, dass nach der fehlerhaften Implementation der EU eine eigene Strategie verfolgt wurde. Diese beiden Faktoren erklären auch die Abweichung Ecuadors von dem Verhalten der anderen lateinamerikanischen Streitparteien. Mexiko, Nicaragua und Guatemala hatten bei weitem keine so starke Stellung auf dem EU-Bananenmarkt und folglich war dieser nicht so wichtig wie für Ecuador.

## 8. Schlussbetrachtung

Das abschliessende achte Kapitel dient der umfassenden Darstellung und Bewertung der Arbeit. Dazu werden nochmals die Hauptergebnisse hervorgehoben, die wissenschaftliche Relevanz der Ergebnisse für die Internationale Politische Ökonomie und für die Forschung zu Handelskonflikten besprochen sowie die praktischen Implikationen der Ergebnisse und mögliche weitere Forschungsschritte diskutiert.

### *Fragestellung*

Eine der Ausgangsfragen dieser Arbeit lautete: Warum eskalieren manche GATT-1947/WTO-Handelskonflikte, während andere ohne Aufsehen zu erregen und grössere Spannungen zu erzeugen beigelegt werden können? Die naheliegendste Antwort ist, dass Regierungen dann zu einer Eskalation bereit sind, wenn der betroffene Sektor ein gewisses Mass an volkswirtschaftlicher Relevanz hat.<sup>342</sup> Der Blick in die Empirie zeigt allerdings, dass diese Vermutung häufig nicht stimmt. Ersten betrifft eine grosse Zahl der in die GATT-1947/WTO-Streitschlichtung eingebrachten Fälle Sektoren mit einer relativ geringen Bedeutung für die jeweiligen Volkswirtschaften.<sup>343</sup> Zweitens zeigt sich auch, dass Handelskonflikte, in denen es um volkswirtschaftlich wichtige Sektoren geht, nicht zwangsläufig stark eskalieren.

Die Suche nach einer Erklärung für die unterschiedlichen Intensitäten von GATT-1947/WTO-Handelskonflikten ist aber nicht nur eine akademische Übung, sondern auch für die Praxis von hoher Relevanz. Intensive Handelskonflikte sind eine grosse Gefahr für Volkswirtschaften. Da Staaten Nachahmungsreizen<sup>344</sup> unterliegen, bedeuten sie ein Risiko für die Stabilität des Weltwirtschaftssystems im Allgemeinen und für die Stabilität des GATT-1947/WTO-Systems im Speziellen. Aufgrund dessen haben individuelle Handelskonflikte nicht nur für die Konfliktparteien Folgen, sondern strahlen auch auf andere unbeteiligte Mitgliedsstaaten aus. In den achtziger Jahren, einer Periode, in der es zu relativ

---

<sup>342</sup> Damit sind Sektoren gemeint, die relativ viel zum Bruttosozialprodukt beitragen oder wenigstens in Zukunft grosse Einkünfte versprechen, beispielsweise High-Tech-Industrien.

<sup>343</sup> Beispielsweise betreffen viele Fälle den Agrarsektor in Industriestaaten. Dieser ist für Industriestaaten relativ unwichtig. Für Deutschland trug der Agrarsektor 1995 nur 1,5 Prozent am Bruttosozialprodukt bei, für die USA war dieser Wert mit zwei Prozent etwas höher (Fischer Verlag 1997).

<sup>344</sup> Dies konnte man in Nachfolgefällen des Bananenmarktkonfliktes beobachten, in denen die Konfliktparteien ähnliche Artikel-21.5-Strategien benutzten.



vielen intensiven Konflikten zwischen den Mitgliedsstaaten kam,<sup>345</sup> gab es eine intensive Debatte über die Fähigkeit des GATT-1947-DSV, unilaterale Massnahmen und die Eskalierung von Handelskonflikten zu verhindern. Das Resultat war eine mit der Gründung der WTO einhergehende Reform des Streitschlichtungsverfahrens, mit der versucht wurde, die Unzulänglichkeiten des GATT-1947 zu beheben und die institutionellen Rahmenbedingungen an die neuen Gegebenheiten im Welthandelssystem anzupassen. Im Unterschied zu früher gab es nun einen strukturierten Ablauf des Verfahrens und als wichtigste Neuerung wurde ein Automatismus bei der Annahme des Panelberichtes und bei der Verhängung von Vergeltungsmassnahmen eingeführt. Ziel dieser letzten beiden institutionellen Arrangements war es, die Mitgliedsländer daran zu hindern, bei illegalen Massnahmen der Verurteilung und Bestrafung durch die Blockade des Systems zu entgehen. Gleichzeitig sollten geschädigte Staaten die Möglichkeit erhalten, mit Hilfe des WTO-DSV eine Verurteilung des vertragsbrüchigen Staates durch das DSV zu erreichen, was wiederum zum Verzicht und auf eigene unilaterale Vergeltungsmassnahmen geführt hätte.

Die bewusste Schaffung von institutionellen Konstruktionen ist aber ein höchst normativer Vorgang (Immergut 1997:327). Häufig führen institutionelle Reformen zu völlig anderen Effekten als den beabsichtigten. Im Zusammenhang mit der DSV-Reform stellt sich folglich die Frage, ob die institutionellen Änderungen auch den intendierten Einfluss auf die Intensität von Handelskonflikten hatten oder nicht. Darauf eine Antwort zu finden, war ein weiteres Hauptziel dieser Arbeit.

### ***Forschungsergebnisse***

Im Anschluss an die Fragestellung wurde in Kapitel fünf ein theoretisches Gerüst entwickelt, das die Intensität von Handelskonflikten erklären sollte. Die dazu herangezogenen Ansätze waren der Neoliberale Institutionalismus und der Realismus.

Nach der institutionellen Logik sind es die institutionellen Rahmenbedingungen, die den entscheidenden Einfluss auf die Konfliktintensität im GATT-1947/WTO-System haben. Da das institutionelle Arrangement in der WTO stärker darauf ausgerichtet war, die Eskalation von Handelskonflikten zu verhindern, als dies im GATT-1947 der Fall war, sollten wir einen Effekt in Form geringerer Konfliktintensität bei WTO-Fällen sehen.

---

<sup>345</sup> Diese Konflikte wurden insbesondere zwischen den beiden grössten Handelsmächten, den USA und der EU, ausgetragen.

Als konkurrierender Erklärungsansatz wurde der Realismus herangezogen. Dieser prognostiziert, dass es innerhalb einer Dyade nicht auf die Institutionen ankommt, sondern auf die Machtverhältnisse. Während Machtasymmetrie konfliktmildernd ist, wirkt Machtsymmetrie konflikteskalierend.

Die Ergebnisse zeigen, dass die Realität meist sehr viel komplizierter ist als die Theorie. Anhand einer quantitativen Analyse von GATT-1947- und WTO-Handelskonflikt Daten wurden der Einfluss der institutionellen Änderung des DSV und der Einfluss von Machtverhältnissen in Konfliktdyaden auf die Intensität von Handelskonflikten untersucht. Dabei zeigte sich ein komplexes Bild mit vier Kernergebnissen:

- 1) Die Institutionelle Änderung im DSV hat einen positiven Einfluss auf die Intensität von GATT-1947/WTO-Handelskonflikten, indem sie sehr stark eskalierende Konflikte verhindert.
- 2) Machtasymmetrien vermindern die Intensität von Handelskonflikten, allerdings lässt sich auf WTO-Fälle kein Einfluss von Machtverhältnissen nachweisen.
- 3) Institutionelle Rahmenbedingungen beeinflussen damit die Art und Weise wie, ob und in welchem Masse Machtverhältnisse ausgeübt werden können.
- 4) In Einzelfällen können Machtverhältnisse oder Institutionen den Verlauf und die Intensität von Handelskonflikten nicht vollständig erklären und die Hinzunahme von intervenierenden Variablen ist notwendig.

Es wird deutlich, dass institutionelle Rahmenbedingungen einen grossen Einfluss auf das Verhalten der Staaten haben. *Im Vergleich von Handelskonflikten, die im GATT-1947-DSV und im WTO-DSV verhandelt wurden, zeigten sich WTO-Handelskonflikte in der Konsultationsphase eskalationsgeneigter als GATT-1947-Handelskonflikte. Auf der Panelebene wirkt das WTO-DSV aber vergleichsweise deeskalierend.* Ein weiteres zentrales Ergebnis der statistischen Analyse ist, dass der Einfluss von Macht abhängig von den institutionellen Rahmenbedingen ist. *Im GATT-1947, das in der Literatur häufig als macht- oder verhandlungsorientiertes System bezeichnet wird, stellt man einen deeskalierenden Einfluss von Machtasymmetrien fest, derselbe Effekt tritt im Gesamtdatensatz auf. Bei einer*

*Analyse von WTO-Fällen lässt sich solch ein Zusammenhang aber nicht nachweisen.*<sup>346</sup> Zusammengefasst zeigt dies, dass eine monokausale Erklärung der Intensität von GATT-1947/WTO-Handelskonflikten lückenhaft ist. Vielmehr gilt es für eine adäquate Analyse beide Variablen zu berücksichtigen.

Bestätigt wird der Einfluss von Macht und Institutionen durch Fallstudien. Zwei der prominentesten Handelskonflikte wurden untersucht, der GATT-1947-Bananenmarktkonflikt und der WTO-Bananenmarktkonflikt. Da diese beiden Konflikte Ausreisser sind, sich somit nicht entsprechend der statistischen Tendenz verhalten,<sup>347</sup> stellt deren Analyse einen kritischen Test der im quantitativen Teil bestätigten Hypothesen dar. Die Analyse macht deutlich, dass im GATT-1947-Bananenmarktkonflikt die Machtverhältnisse zwischen der EU und den lateinamerikanischen Konfliktparteien durchaus einen Einfluss hatten, aber die *Motivation der lateinamerikanischen Konfliktparteien* und *der Zeitpunkt des Konfliktes* diese Machteffekte überdeckten. Als dritte intervenierende Variable wurde *die Rolle der USA* identifiziert. Die USA unterstützte die lateinamerikanischen Konfliktstaaten, was eine Stärkung der lateinamerikanischen Machtposition bedeutete. Die grosse Machtasymmetrie zwischen den direkt am Konflikt beteiligten Akteuren, den lateinamerikanischen Staaten und der EU, wird somit durch den US-Einfluss verkleinert. Letztlich führte dies dazu, dass sich in der Konfliktdyade eine informelle Machtsymmetrie bildete, die laut statistischem Ergebnis einen Konfliktfördernden Effekt hatte. Somit wird deutlich, dass der intervenierende Einfluss der USA das realistische Modell nicht schwächt, sondern bestätigt.

Der WTO-Bananenmarktkonflikt unterschied sich vom GATT-1947-Bananenmarktkonflikt unter anderem darin, dass nicht alle Dyaden gleich eskalierten. Im WTO-Bananenmarktkonflikt gab es lediglich zwei intensive Dyaden (USA-EU und Ecuador gegen die EU). Die restlichen drei (Mexiko, Guatemala, Honduras gegen die EU) verhielten sich entsprechend der ermittelten Tendenz. Das Hauptaugenmerk der Untersuchung lag entsprechend dem methodischen Vorgehensplan auf den Ausreisserdyaden, die aber aufgrund der grossen Unterschiede der beteiligten Parteien getrennt analysiert wurden.

Im WTO-Bananenmarktfall konnte die Bedeutung von Institutionen für die Handlungen der Konfliktstaaten bestätigt werden. Aufgrund der institutionellen

<sup>346</sup> Dies relativiert zu einem gewissen Grade auch die Ergebnisse für den Gesamtdatensatz. Diese sind wohl in erster Linie auf eine viel grössere Anzahl von GATT-1947-Konflikten im Gesamtdatensatz zurückzuführen.

<sup>347</sup> Der GATT-1947-Konflikt ist ein Ausreisser, da er trotz einer hohen Machtasymmetrie in allen Konfliktdyaden stark eskalierte. Im Rahmen des WTO-1947-Bananenmarktkonfliktes gilt dies für die Konfliktdyaden USA-EU und Ecuador-EU.

Rahmenbedingungen gelangte der Konflikt schnell auf die Panelebene. Hier erhöhten sich die Kosten für eine Eskalation<sup>348</sup>, was eine deeskalierende Wirkung hatte. Wie aber die USA-EU- und Ecuador-EU-Dyaden gezeigt haben, sind die institutionell verursachten Kosten nicht immer ausreichend, um die Staaten von einer Eskalation abzuhalten. Da aufgrund der statistischen Ergebnisse Macht als Erklärungsfaktor ebenfalls verworfen werden konnte, wurde deutlich, dass eine systemische Denkweise die Eskalation im WTO-Bananenmarktkonflikt nur mangelhaft erklärt. In der USA-EU-Fallstudie wurde daher die systemische *Black Box* geöffnet und der Fokus auf die innerstaatlichen Vorgänge gerichtet. Es wird deutlich, dass beim USA-EU-Fall insbesondere das *extreme Lobbying und das separate Interesse von innerstaatlichen Akteuren die Intensität von Handelskonflikten bedingte*. Verstärkt wurde dieser Effekt durch die *Frustration der USA mit dem EU-Verhalten und der Verknüpfung des Bananenmarktfalles mit dem Hormonrindfleischfall*.

Im Ecuador-Fall gibt es laut Interviewpartner ebenfalls eine Reihe von Firmen, die direkt bei der Regierung Lobbyarbeit betrieben (Interviewpartner #6), aber aufgrund der wirtschaftlichen Grösse des Bananensektors war der Konflikt vor allem von nationaler Bedeutung. Ecuador als auch die Konfliktparteien im GATT-1947 hatten daher eine *hohe Motivation* ihre Interessen zu verteidigen. Dieser Fall unterscheidet Ecuador auch von den Fällen anderer lateinamerikanischer Konfliktparteien im WTO-Bananenmarktkonflikt. Die Abhängigkeit Ecuadors von Bananen oder zumindest vom EU-Bananenmarkt ist deutlich grösser als die von Mexiko, Honduras und Guatemala. Der ecuadorianische Eskalationswille wurde dabei durch die *Interessen der amerikanischen Regierung* gefördert. Diese wollte Ecuador auf ihrer Seite haben, um die Legitimität der eigenen Klage zu erhöhen.

### ***Theoretische Implikationen und wissenschaftliche Einordnung***

Die Forschungsergebnisse haben für drei Themenbereiche klare Implikationen: Erstens, für die Auseinandersetzung zwischen Neoliberalem Institutionalismus und Realismus, zweitens, für die bestehende politikwissenschaftliche Forschung zu Handelskonflikten, drittens, für die juristisch-normative Debatte, ob ein verhandlungs- oder ein regelorientiertes System bei Handelskonflikten die bessere Lösung darstellt

---

<sup>348</sup> Diese fielen in der Regel durch Vergeltungsmassnahmen an.

Auf die immer wieder kontrovers debattierte Frage, ob „...international institutions really matter?“ (Koremenos, Lipson und Snidal 2001:761), ist die Antwort dieser Arbeit ein deutliches „Ja“. Die Fokussierung auf die Makroeffekte von Institutionen ist jedoch nicht ausreichend, um deren empirische Wirkung voll zu erfassen. „One failing of the current research program, however, has been its intense focus on proving that institutions matter, without sufficient attention to constructing well delineated causal mechanisms or explaining variation in institutional effects“ (Martin und Simmons 1998:757). Entsprechend diesem Forschungsauftrag bemühte sich die vorliegende Arbeit sowohl den prinzipiellen Einfluss von Institutionen wie als auch den kausalen Mechanismus, der zwischen institutionellen Rahmenbedingungen und Akteurshandeln liegt, zu erforschen. Dies fand insbesondere in der qualitativen Analyse des WTO-Bananenmarktkonfliktes statt. Im Rahmen dieser Fallstudie konnte nachgewiesen werden, dass trotz der starken Eskalation des Konfliktes Institutionen das Verhalten der beteiligten Staaten beeinflussten.

Für die Realisten sind es Macht und nationale Interessen, die das Verhalten von Staaten antreiben. Wenn Staaten sich entsprechend den institutionellen Vorgaben verhalten, liegt das nur an einer zufälligen Koinzidenz zwischen institutioneller Richtung und Machtvariablen (Mitchell 1994:428). Der realistische Einfluss scheint sich durch den Nachweis von Machtasymmetrie auf GATT-1947- und WTO-Handelskonflikte zu bestätigen. Aber es zeigt sich auch, dass Institutionen einen Einfluss auf den Effekt von Machtverhältnissen haben. Der Einfluss für Machtverhältnisse lässt sich zwar für den Gesamtfall und die GATT-1947-Handelskonflikte nachweisen, aber nicht für WTO-Handelskonflikte. Dies bedeutete zum einen, dass die Wahrnehmung des GATT-1947 als machtorientiertes System zutreffend ist, aber es bedeutet auch, dass Institutionen den Einfluss von Macht determinieren. Also nicht Macht, wie die Realisten argumentieren würden, ist dominierend, sondern die institutionellen Rahmenbedingungen.

Mit dem Nachweis von machtabhängigen und institutionellen Effekten geht auch eine Stärkung systemischer Erklärungsansätze einher. Es wird deutlich, dass mit systemischen Theorien, die im Vergleich zu vielen alternativen Ansätzen nur wenig simple Grundannahmen benötigen (Cohen 1990:269; Singer 1961:79), sowohl quantitativ getestete Beziehungen als auch viele der in den Fallstudien aufgetretenen kausalen Mechanismen erklärt werden können. Dies trifft insbesondere für die Dyaden mit lateinamerikanischer Beteiligung zu.

Obwohl diese sicherlich auch von innerstaatlichen Interessengruppen beeinflusst wurden,<sup>349</sup> war die Motivation der Regierungen beziehungsweise die nationale Bedeutung des Bananensektors ausschlaggebend.<sup>350</sup>

Der USA-EU-Fall ist anders gelagert, da definitiv nicht das nationale Interesse, sondern Wahlerwägungen<sup>351</sup> und die Renten von privaten Akteuren im Vordergrund standen. In solch einem Fall ist es sinnvoll, so demonstriert die Arbeit, die systemische *Black Box* zu öffnen und die Kausalität des Falles anhand von innerstaatlichen Logiken zu erforschen.<sup>352</sup>

Im Rahmen der Realismus-Neoliberaler-Institutionalismus-Debatte sagen die Ergebnisse auch einiges über die Qualitäten des GATT-1947- und des WTO-DSV aus. Beiden institutionellen Gebilden wurden unterschiedliche Eigenschaften zugesprochen, die jeweils eher der realistischen oder der institutionalistische Denkweise entsprachen. GATT-1947 wurde als klassisches machtorientiertes System beschrieben, in dem die Rahmenbedingungen so ausgestaltet waren, dass die Staaten wenig institutionelle Einschränkungen erfuhren und Handelskonflikte vor allem durch Verhandlungen gelöst wurden. Dies hatte jedoch zur Folge, dass mächtige Staaten, wie schon in Kapitel fünf diskutiert, den kleinen Staaten ihren Willen aufzwingen konnten. Dies sollte sich mit Einführung der WTO ändern. Zwar beinhaltet die vom Stand der WTO aus gesehen optimale Lösung immer noch, dass sich die Konfliktparteien auf dem Verhandlungswege einigen, aber das System baut in letzter Konsequenz auf die Anwendung von Regeln anstatt auf den Verhandlungswillen der Parteien.

Die Ergebnisse zeigen, dass eines der Ziele der Reform, nämlich der Wechsel von einem machtorientierten hin zu einem regelerorientierten System, gelungen ist. Der Einfluss von Machtverhältnissen auf die Intensität von Handelskonflikten im WTO-System kann im Unterscheid zu einem deutlichen Einfluss im GATT-1947-DSV zumindest statistisch nicht nachgewiesen werden. Anders als in der theoretisch abgeleiteten Hypothese angenommen, wirken die WTO-Institutionen jedoch nicht generell konfliktmildernd, vielmehr ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass ein Konflikt in der WTO zunächst eskaliert. Auf der Panelebene entfaltet sich aber eine deeskalierende Wirkung, die sich dadurch zeigt, dass stark

---

<sup>349</sup> Ein Interviewpartner berichtete, dass sich Chiquita und liberale EU-Unternehmen verbündeten und zusammen bei den lateinamerikanischen Regierungen vorstellig wurden (Interviewpartner #3).

<sup>350</sup> Die Interessen von privaten Akteuren und dem Staat an sich gingen hier also Hand in Hand.

<sup>351</sup> Dies in erster Linie auf Seiten der EU.

<sup>352</sup> „If structure influences without determining, one must ask how and to what extent the structure of a realm accounts for outcomes and how and to what extent the units account for outcomes“ (Waltz 1979:78).

eskalierende Konflikte, bei denen beispielsweise Retorsionsmassnahmen eine Rolle spielen oder in den Staaten multilateral nicht genehmigte unilaterale Handlungen vorgenommen werden, effizient verhindert werden. Der Erfolg der Regelorientierung zeigt sich auch im Verhalten der Staaten. Diese können im Prinzip zwischen der verhandlungsorientierten Konsultationsstufe und der regelgerichteten Panel/Appellate Body Stufe wählen und entscheiden sich am häufigsten, zumindest eine der Konfliktparteien in einer Dyade, für die regelorientierte Lösung.<sup>353</sup>

Jedes der beiden Prinzipien hat Vor- und Nachteile. Das verhandlungsorientierte System lässt vor allem kleinen Staaten wenig Freiraum. Einigungen entsprechen häufig nicht dem Geist der Abkommen, sondern basieren rein auf Abhängigkeitsverhältnissen. Allerdings schränkt das GATT-1947-System die staatliche Souveränität weniger ein. Das regelorientierte System ist gerechter, da es den Fall entsprechend der vor dem Konflikt vereinbarten Regeln bewertet.<sup>354</sup> Zudem hat es den Vorteil, dass Regierungen durch Zwei-Ebenen-Spiele Liberalisierungsmassnahmen zu Hause besser durchsetzen können (Putnam 1988).

Der in der Arbeit geleistete Nachweis institutioneller Wirkung auf das Verhalten von Staaten in der Handelspolitik ergänzt die vorhandene Forschung über den Einfluss von institutionellem Wandel auf Handelskonflikte. Marc Busch argumentierte, dass die Abschaffung der Blockadeoption bei der Einrichtung eines Panel 1989 keinen Einfluss auf das Verhalten der Liberalisierungsbemühungen hatte (Busch 2000). Die vorliegende Arbeit kommt, bei Verwendung neuer abhängiger und unabhängiger Variablen, zu einem anderen Schluss, kann aber die Ergebnisse von Busch erklären. Zum einen muss festgehalten werden, dass Staaten zwar vor 1989 der Paneleinrichtung offiziell widersprechen konnten, dies aber sehr selten geschah. Laut einem Experten aus dem GATT-1947/WTO-Umfeld bestand schon vor 1989 eine informelle Regel, die eine Ablehnung der Konsultationsaufforderung verbot (persönliche Konversation). Des Weiteren war die Blockade des Systems in so einer frühen Phase auch nicht notwendig, da die Verabschiedung des Panelberichtes eine weitere Möglichkeit bot, das System zu blockieren, und dies mit dem Vorteil, dass das Ergebnis des Panel bekannt war. Dementsprechend ist es wenig verwunderlich, dass Staaten die formelle Möglichkeit, eine Paneleinsetzung zu verhindern, nicht nutzten.

---

<sup>353</sup> Dieses Ergebnis konnte sowohl in der quantitativen Analyse als auch in der Fallstudie zum WTO-Bananenmarktkonflikt beobachtet werden. Bei beiden Analysemethoden konnte ein klarer Drang der Klägerstaaten hin zum Panel identifiziert werden.

<sup>354</sup> Im GATT-1947-System sind die Regeln, wenn sich beide Konfliktparteien einigen können, gleichgültig.

### **Praktische Implikationen**

Nachdem die Ergebnisse in einen theoretischen Kontext gestellt wurden, steht in diesem Abschnitt die praktische Relevanz der Arbeit im Vordergrund.

Handelskonflikte haben eine Reihe von negativen Begleiterscheinungen. Neben den Gefahren, die sie für die Stabilität des Gesamtsystems darstellen, behindern sie den freien Güteraustausch, da protektionistische Massnahmen während des gesamten Prozesses weiter in Kraft sind. Durch die Anwendung von Vergeltungsmassnahmen fallen ausserdem weitere Handelsrestriktionen an. Bei intensiven Konfliktverläufen ist dies besonders häufig der Fall. Neben der geringeren Konkurrenzfähigkeit ergeben sich für die in dem umstrittenen Sektor tätigen Unternehmen Planungsunsicherheiten, die zusätzlich Kosten verursachen und Investitionen hemmen. Weniger abstrakt bedeutet dies: Menschen verlieren ihre Arbeit, ganze Regionen leiden, und die Einkommen der öffentlichen Hand gehen zurück. Die Ergebnisse dieser Arbeit helfen Handelskonflikte besser zu verstehen und könnten dazu beitragen, deren Intensität in der WTO zu vermindern.

Eine besonders klare Botschaft der Studie ist, dass es, will man intensive Handelskonflikte verhindern, keine Rückkehr zu einem verhandlungsorientierten System geben kann.<sup>355</sup> verhandlungsorientierte Phasen haben zwar auch im WTO-DSV ihre Berechtigung und die Erfahrung zeigt, dass eine grosse Anzahl von Handelskonflikten schon hier ausgeräumt werden können, letztlich ist es aber ohne eine Regelerorientierung und damit ohne die automatische Annahme des Panelberichtes sowie die Genehmigung der Vergeltungsmassnahmen kaum möglich, intensive Fälle überhaupt und in einem vertretbaren Zeitraum zu beenden.<sup>356</sup>

Statt einer Rückkehr zu den verhandlungsorientierten Elementen ist eine weitere Verrechtlichung sinnvoller. Diese wäre insbesondere bei der Implementation von Panelberichten angebracht. Die Erfahrungen aus den Bananenmarktfällen, aber auch aus anderen Handelskonflikten, lassen eine striktere Kontrolle der Implementationsphase als notwendig erscheinen. Es müssen Regeln geschaffen werden, die eine permanente Kontrolle und Eingriffsmöglichkeiten schon während der Implementation ermöglichen. Eine Möglichkeit wäre, die Panelberichte detailliert auszugestalten und konkrete Vorgaben zur

---

<sup>355</sup> Dies wird gelegentlich von Politikern, Handelsdiplomaten und Rechtswissenschaftlern vorgeschlagen.

<sup>356</sup> Mulvena (2001:189) macht zudem den Vorschlag diverse Fristen zu kürzen und die Interim-Review-Phase abzuschaffen. Zudem plädiert er für die Schaffung eines permanenten Panelkörpers anstatt der bisherigen Regelung das Panel mit Leuten zu besetzen, die dies eher nebenberuflich machen.



Implementation des Panelberichtes zu machen. Ein weiterer Vorschlag kommt von John Jackson, der für die Einsetzung eines unabhängigen Schiedsrichters plädiert (Economist 06.03.99). Dieser könne schnell feststellen, ob ein Staat die Panelforderungen implementiert habe. Damit würde der durch die Verzögerungstaktik erhoffte Zeitgewinn verkleinert.

Eine weitere Idee ist es, die Streitparteien, deren Massnahmen von der WTO als illegal bewertet werden, nach Ende des Konfliktes für die Dauer des Verfahrens schadenersatzpflichtig zu machen. Bei der jetzigen Regelung ohne Schadenersatz haben Staaten einen Vorteil davon, selbst wenn die Siegesaussichten noch so gering sind, die Fälle zu verzögern und die illegalen Massnahmen aufrechtzuerhalten. Das Recht auf Schadenersatz würde bedeuten, dass sich ein Staat sehr genau überlegt, ob er einen recht klar einzuschätzenden Fall wirklich eskalieren lassen will oder ob er von vornherein um eine gütliche Einigung bemüht ist. Ein sehr viel radikalerer Schritt wäre die Gleichsetzung von WTO-Recht mit nationalem Recht, so dass die Mitgliedsstaaten die WTO-Bestimmungen in nationales Recht implementieren müssten. Damit wären WTO-Rechte einklagbar und geschädigte Firmen könnten sich für Schadenersatzansprüche an nationale Gerichte wenden.

Ein informierter Beobachter der Handelspolitik wird allerdings entgegenen, dass die Durchsetzung der meisten dieser Vorschläge zum jetzigen Zeitpunkt sehr unwahrscheinlich ist. Lediglich das Problem der widersprüchlichen Regelungen in Artikel 21.5 und Artikel 22 des DSU hat aufgrund der schon bestehenden informellen Regelung<sup>357</sup> gute Chance, in einer DSU-Reform berücksichtigt zu werden. Ein Recht auf Schadenersatzansprüche oder die Stellung von WTO- über nationales Recht ist aufgrund der Zögerlichkeit, mit der Nationalstaaten ihre Souveränitätsrechte aufgeben, sehr unwahrscheinlich. Ein Beispiel für die Schwierigkeiten eines solchen Prozesses gibt die EU und diese hatte aufgrund der wesentlich kleineren Anzahl von zustimmungsberechtigten Mitgliedern noch eine einfachere Ausgangsposition.

Eine striktere Regelorientierung im Welthandelsystem würde aber auch einige deutliche Nachteile mit sich bringen. Das grösste Problem einer stärkeren Regelorientierung ist der Verlust an Flexibilität. Staaten möchten sich, bevor sie Handelszugeständnisse machen, über deren Konsequenzen im Klaren sein. In Handelsabkommen sind die Folgen aber aufgrund der Komplexität des Themas und der Unsicherheit über die Zukunft häufig

---

<sup>357</sup> Siehe die Erläuterung zum Widerspruch von Artikel 21.5 und Artikel 22 in Kapitel sieben.

überhaupt nicht absehbar.<sup>358</sup> Stellt das System nun aber eine gewisse Flexibilität zur Verfügung, wie sie im GATT-1947 durch die Blockademöglichkeit gegeben war, können diese Staaten Entscheidungen, die sich hinterher als Fehler herausgestellt haben, nachträglich korrigieren. Fehlt diese Ausweichmöglichkeit, werden die Akteure bei zukünftigen Handelsabkommen sehr viel vorsichtiger sein als bisher. Entsprechend dieser Überlegung argumentieren Autoren, dass eine zu starke Verrechtlichung des WTO-Systems zu weniger Handelsliberalisierung führen könnte (Goldstein und Martin 2000:604).

Abschliessend muss aber betont werden, dass jede Reform fehlschlägt, wenn die Bereitschaft der Mitglieder, die WTO-Regeln einzuhalten, nicht gegeben ist. Die WTO besitzt keine Polizei oder Armee, mit der sie die Bestimmungen des Vertragswerkes durchzusetzen kann (Bello 1996:417). Es hängt daher von den Mitgliedsstaaten ab, ob die WTO auch in Zukunft so erfolgreich agieren kann, wie sie es bisher tut.

### ***Ausblick***

In dem politikwissenschaftlichen Teilbereich Internationale Beziehungen war die Handelspolitik von Staaten bisher ein wenig beachtetes Gebiet. Dementsprechend steht diese Arbeit erst am Anfang einer Reihe von hoffentlich folgenden Forschungsprojekten. Diesen obliegt es, bestehende Lücken des vorliegenden Projektes zu füllen. Mit fortschreitendem Alter der WTO muss beispielsweise untersucht werden, ob die gewonnenen Erkenntnisse auch unter Hinzunahme neuer Handelskonflikte gültig sind. Daneben lassen die Einflüsse des schon erfolgten Beitritts Chinas und des zu erwartenden Beitritts Russlands weitere Änderungen im WTO-Charakter vermuten.

Die Ausweitung des Geltungsbereiches dieser Arbeit sollte ein weiteres zukünftiges Forschungsziel darstellen. Die vorliegende Arbeit kann nur Aussagen zu GATT-1947/WTO-Handelskonflikt machen. Es ist nicht ausgeschlossen, dass die Fälle, die in das GATT-1947/WTO-System gelangen, bestimmte Eigenschaften besitzen, die sie als GATT-1947/WTO-Fälle qualifizieren. Eine Herangehensweise, in der sämtliche Fälle, also auch Konflikte, die erst gar nicht in das DSV gebracht wurden, erfasst werden und die damit die

---

<sup>358</sup> Insbesondere von Entwicklungsländern hört man häufig die Klage, dass ihnen bei der Uruguay-Runde die Auswirkungen bestimmter Abkommen nicht bewusst waren. Dies ist durchaus nachvollziehbar, wenn man die Komplexität der Materie und die geringe Ressourcenausstattung der Entwicklungsländer in Betracht zieht.

in dieser Arbeit bestehende Gefahr eines *Bias* eliminieren<sup>359</sup>, muss erst noch entwickelt werden. Die Beantwortung der Frage, ob die Effekte, die für GATT-1947- und WTO-Konflikte ermittelt werden konnten, für alle Handelskonflikte gelten, würde hierbei einen grossen wissenschaftlichen Fortschritt bedeuten.

Die Fallstudien zeigen, dass Macht und Institutionen nicht immer ausreichen, um die Intensität von Handelskonflikten zu erklären. Es ist notwendig weitere Variablen und ihr Verhältnis zur Konflikteskalation zu untersuchen. Beispielsweise ist die Untersuchung des Einflusses von strategischen Sektoren, wie Busch und Krugman sie ansprechen (Busch 1999; Krugman 1987), für eine Anschlussarbeit sehr lohnenswert. Dasselbe gilt für eine Reihe von innerstaatlichen Variablen wie die Wahlsysteme (Rogowski 1987) oder die Interessenvermittlung in korporatistischen und pluralistischen Systemen (Lijphart 1999). Auch die in den Fallstudien identifizierten Variablen sollten hinsichtlich der Frage, ob sie einen generellen Einfluss haben oder nur für Einzelfälle gelten, noch weiter beleuchtet werden. Neben den Variablen kann es auch gewinnbringend sein, auf bestimmte Themenbereiche von Handelskonflikten einzugehen. Hier sind beispielsweise die oftmals sehr konfliktreichen Umweltfälle, die Dienstleistungsfälle oder Anti-Dumping Fälle zu nennen.<sup>360</sup> Ein weiterer Fortschritt könnte durch die Anwendung unterschiedlicher Methoden erreicht werden. Da sich bisher die Mehrzahl der Studien zu Handelskonflikten qualitativer Verfahren bedient, würde es Lohnen, mit vermehrt quantitativen Herangehensweisen eine höhere Generalisierbarkeit von Erkenntnissen zu erreichen. In diesem Zusammenhang ist es auch wichtig, die Kooperation zwischen den verschiedenen Disziplinen zu verstärken. Handelskonflikte sind eine Thematik, in der sich Wirtschaftswissenschaft, Rechtswissenschaft und Politikwissenschaft sehr häufig überschneiden. Allerdings bleibt der Eindruck, dass es kaum gemeinsame Forschungsvorhaben gibt und jede der Disziplin sehr stark innerhalb ihrer angestammten Denkmuster operiert. Der Austausch an Wissen, Erfahrung, Denkweisen und Forschungsmethoden würde neue und umfassende Erkenntnisse versprechen.

---

<sup>359</sup> Zum Bias-Problem bei Forschung mit GATT-1947/WTO-Handelskonflikten siehe Busch (2000:432).

<sup>360</sup> Für eine mögliche thematische Aufteilung von Handelskonflikten siehe Park und Umbricht (Park und Umbricht 2001).

## 9. Literaturverzeichnis

- Abbott, Kenneth W., Robert Keohane und Anne-Marie Slaughter. 2000. The Concept of Legalization. *International Organization* 54 (3):401-419.
- Ahn, Dukgeun. 2000. Linkage between International Financial and Trade Institutions: IMF, World Bank and WTO. *Journal of World Trade* 34 (4):1-35.
- Alter, Karen, J. 2003. Resolving or Exacerbating Disputes? The WTO's New Dispute Resolution System. *International Affairs* 79 (4):783-800.
- Anderson, David R., Dennis J. Sweeney und Thomas W. Williams. 1993. *Statistics for Business and Economics*. St. Paul: West Publishing Company.
- Anderson, Kym. 2002. Peculiarities of Retaliation in WTO Dispute Settlement. *Discussion Paper*. Adelaide.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Axelrod, Robert und Robert O. Keohane. 1985. Achieving Cooperation Under Anarchy: Strategies and Institutions. *World Politics* 38:226-254.
- Badinger, Harald, Fritz Breuss und Bernhard Mahlberg. 2003. Welfare Implications of the EU's Common Organization of the Market in Bananas for EU Member States. In *The Banana Dispute: An Economic and Legal Analysis*, Hrsg. F. Breuss, S. Griller und E. Vranes. Wien, New York: Springer.
- Balaam, David V. und Michael Veseth. 1996. *Introduction to International Political Economy*. Upper Saddle River: Prentice-Hall.
- Bananalink. 2002. *Bananadrama 1: The EU Banana Regime*.  
[http://www.bananalink.org.uk/trade\\_war/trade\\_war\\_main1.htm](http://www.bananalink.org.uk/trade_war/trade_war_main1.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- Barbieri, Katherine. 1996. Economic Interdependence: A Path to Peace or a Source of Interstate Conflict. *Journal of Peace Research* 33 (1):29-49.
- Barclay, Christopher. 1999. The Trade Dispute between the EU and the USA over Bananas. London: Science and Environment Section – House of Commons Library.
- Bartels, Lorand. 2001. Applicable Law in WTO Dispute Settlement Proceeding. *Journal of World Trade* 35 (3):499-519.
- Beams, Nick. 1999. *Es geht nicht nur um Bananen: Der Handelskonflikt zwischen den USA und der Europäischen Union*. World Socialist Web Site.  
<http://www.wsws.org/de/1999/mar1999/bana-m16.shtml> (Zugriff 09.10.2004).

- Bebchuk, Lucian Arye. 1984. Litigation and Settlement Under Imperfect Information. *Rand Journal of Economics* 15 (3):404-415.
- Beise, Marc, Thomas Oppermann und Gerald G. Sanders. 1998. *Grauzonen im Welthandel: Protektionismus unter dem alten GATT als Herausforderung an die neue WTO*. Baden-Baden: Nomos.
- Bello, Judith H. 1996. The WTO Dispute Settlement Understanding: Less is More. *American Journal of International Law* 80:416-418.
- Benedek, Wolfgang. 1990. *Die Rechtsordnung des GATT aus völkerrechtlicher Sicht: GATT from an International Law Perspective*. Berlin, Heidelberg, New York, London, Paris, Tokyo, Hong Kong: Springer.
- Benedek, Wolfgang, Hrsg. 1998. *Die Welthandelsorganisation (WTO): Alle Texte einschließlich GATT (1994), GATS und TRIPS*. München: Beck.
- Bernauer, Thomas. 1995. The Effect of International Environmental Institutions: How We Might Learn More. *International Organization* 49 (2):351-377.
- Bloningen, Bruce A. und Chad P. Bown. 2004. Antidumping and Retaliation Threats. *Journal of International Economics* 60 (2):249-273.
- Bown, Chad P. 2001. Article XXXIII, and the WTO's Dispute Settlement Understanding. *Discussion Paper*.
- Bratschi, Peter. 1973. *Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen (GATT): Handbuch für den Praktiker*. Zürich: Schulthess Polygraphischer Verlag.
- Bremer, Stuart A. 1992. Dangerous Dyads: Conditions Affecting the Likelihood of Interstate War 1816-1965. *Journal of Conflict Resolution* 36 (2):309-341.
- Brenes, Esteban R. und Kryssia Madrigal. 2003. Banana Trade in Latin America. In *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Hrsg. T. E. Josling und T. G. Taylor. Cambridge, Oxon: CABI Publishing.
- Breuss, Fritz. 2003. WTO Dispute Settlement in Practice: An Economic Assessment. In *The Banana Dispute: An Economic and Legal Analysis*, Hrsg. F. Breuss, S. Griller und E. Vranes. Wien, New York: Springer.
- Brinza, Daniel. 2003. International Trade Dispute Settlement System: Presentation by Daniel Brinza, EUI Conference on 3-4 May 2002. *Journal of International Economic Law* 6 (3):719-722.

- Brown, William Adams Jr. 1950. *The United States and the Restoration of World Trade: An Analysis and Appraisal of the ITO Charter and the General Agreement on Tariffs and Trade*. Washington, D.C.: The Brookings Institution.
- Brunner, Ursula und Rudi Pfeifer. 2001. *Zum Beispiel Bananen*. Göttingen: Lamuv Verlag.
- Bulmer-Thomas, Victor und Sheila Page. 1999. Trade Relations in the Americas: MERCOSUR, the Free Trade Area of the Americas and the European Union. In *The United States and Latin America: The New Agenda*, Hrsg. V. Bulmer-Thomas und J. Dunkerley. Cambridge, London: Harvard University Press.
- Busch, Marc L. 1999. *Trade Warriors: States, Firms, and Strategic-Trade Policy in High Technology Competition*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Busch, Marc L. 2000. Democracy, Consulting, and the Paneling of Disputes Under GATT 1947. *Journal of Conflict Resolution* 44 (4):425-446.
- Busch, Marc L. 2002. Accommodating Unilateralism? U.S. Section 301 and GATT/WTO Dispute Settlement. *Discussion Paper*. Kingston.
- Busch, Marc L. und Eric Reinhardt. 2001. Bargaining in the Shadow of the Law: Early Settlement in GATT/WTO Disputes. *Fordham International Law Journal* 24 (1):158-172.
- Busch, Marc L. und Eric Reinhardt. 2002a. Testing International Trade Law: Empirical Studies of GATT/WTO Dispute Settlement. In *The Political Economy of International Trade Law*, Hrsg. D. L. M. Kennedy und J. D. Southwick. New York: Cambridge University Press.
- Busch, Marc L. und Eric Reinhardt. 2002b. Transatlantic Trade Conflicts and GATT/WTO Dispute Settlement. Präsentiertes Paper: Conference on Dispute Prevention and Dispute Settlement in the Transatlantic Partnership, 3.5.02-4.5.02, in Florenz, Italien.
- Bush, George W. 2002. *President Announces Temporary Safeguards for Steel Industry: Statement by the President*. White House.  
<http://www.whitehouse.gov/news/releases/2002/03/20020305-6.html> (Zugriff 09.10.2004).
- Bütler, Monika und Heinz Hauser. 1998. An Economic Analysis of the New WTO Dispute Settlement System. *Discussion Paper*. St. Gallen.
- Cadot, Olivier und Douglas Webber. 2001. Banana Splits and Slipping Over Banana Skins: The European and Trans-Atlantic Politics of Bananas. *EUI Working Papers*.
- Caporaso, James A. und Stephan Haggard. 1989. Power in the International Political Economy. In *Power in World Politics*, Hrsg. R. J. Stoll und M. D. Ward.

- Cascante, José Christian und Gerald G. Sander. 1999. *Der Streit um die EG-Bananenmarktordnung, Tübinger Schriften zum internationalen und europäischen Recht*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Cemerin, Michael. 2000. *Institutionelle Änderung im Welthandelssystem: Determinanten der Konfliktintensität bei GATT- und WTO-Dispute-Settlement-Verfahren*. Konstanz: Universität Konstanz, Fachbereich für Politik- und Verwaltungswissenschaft.
- Central Intelligence Agency. 2004. *The World Factbook*.  
<http://www.cia.gov/cia/publications/factbook/index.html> (Zugriff 09.10.2004).
- Chambron, Anne-Claire. 1999. The "Green Gold" of the TNCs. In *Hungry for Power*, Hrsg. U. F. Group. London: UK Food Group.
- Chayes, Abram und Antonia Handler Chayes. 1993. On Compliance. *International Organization* 47 (2):175-205.
- Christen, Heinrich. 2002. Schweiz. In *Europa Handbuch*, Hrsg. W. Weidenfeld. Gütersloh: Bundeszentrale für politische Bildung.
- Coase, Ronald. 1960. The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics* 3:1-44.
- Cohen, Benjamin J. 1990. The Political Economy of International Trade. *International Organization* 44:261-281.
- Conybeare, John A. C. 1985. Trade Wars: A Comparative Study of Anglo-Hanse, Franco-Italian, and Hawley-Smoot Conflicts. *World Politics* 38:147-172.
- Conybeare, John A. C. 1987. *Trade Wars: The Theory and Practice of International Commercial Rivalry*. New York: Columbia University Press.
- Coughlin, Cletus C. 1995. Foreign-Owned Companies in the United States: Malign or Benign? In *International Political Economy: Perspectives on Global Power and Wealth*, Hrsg. J. A. Frieden und D. A. Lake. New York: St. Martin's Press.
- Dam, Kenneth W. 1970. *The GATT: Law and International Economic Organization*. Chicago, London: The University of Chicago Press.
- De Búrca, Gráinne und Joanne Scott. 2000. *The Impact of the WTO on EU Decision-making*. Vol. 06/00, *Harvard Jean Monnet Working Paper*. Cambridge: Harvard Law School.
- De Mesquita, Bruce Bueno. 2000. *Principles of International Politics: People's Power, Preferences, and Perceptions*. Washington: CQ Press.
- Decker, Claudia und Stormy Mildner. 2003. Kein Land in Sicht? Trübe Aussichten für die transatlantischen Handelsbeziehungen. *DGAP-Analyse*.

- Diekmann, Andreas. 1996. *Empirische Sozialforschung Grundlagen, Methoden, Anwendungen*. Reinbek bei Hamburg: Rowohlt.
- Dole Food Company, Inc. 1996. *Annual Report 1995*. Vol. 2004: Dole Food Company, Inc.
- Donnelly, Jack. 1986. International Human Rights: A Regime Analysis. *International Organization* 40 (3):599- 642.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean. 2004. *Analysis and Research*. <http://www.eclac.org/analisis/default.asp?idioma=IN&unbisCategory=7> (Zugriff 09.10.2004).
- Economist. 02.03.2000. A Tussle Over Tax.
- Economist. 06.03.99. The Beef Over Bananas.
- Economist. 07.03.2002. Rust Never Sleeps.
- Economist. 13.11.2003. Sparks Fly Over Steel.
- Economist. 20.03.2003. War Hero: Fine Macroeconomic Framework. Shame About the Geopolitics.
- Economist. 24.02.2000. Another Trade War.
- Efinger, Manfred, Volker Rittberger, Klaus Dieter Wolf und Michael Zürn. 1990. Internationale Regime und internationale Politik. *Politische Vierteljahresschrift Sonderheft 21* (Theorien der Internationalen Beziehungen):263-285.
- Engels, Jan Niklas. 2000. *The Rhetoric of Multilateral Foreign Aid : Assessing the Importance of Governance as a Lending Criterion of the World Bank*: Universität Konstanz , Fachbereich für Politik- und Verwaltungswissenschaft.
- European Commission. 2002. *European Union Foreign Direct Investment Yearbook 2001*. Luxembourg: European Communities.
- European Voice. 06.07.2000. France Likely to Back New Lamy Plan to End Banana War.
- European Voice. 16.03.2000. 'Closer' to Deal with US on Bananas.
- European Voice. 22.10.1998. Time Runs Out for EU Banana Regime.
- European Voice. 24.05.2001. 'What Some People Call Unilateralism, Other People Call Leadership'.
- European Voice. 27.07.2000. Carousel Trade Sanctions Face Backlash in US.



- Evans, John W. 1971. *The Kennedy Round in American Trade Policy : The Twilight of the GATT?* Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Everling, U. 1996. Will Europe Slip on Bananas? The Bananas Judgement of the Court of Justice and National Courts. *Common Market Law Review* 33:401-437.
- Fearon, James D. 1998. Domestic Politics, Foreign Policy, and Theories of International Relations. *Annual Review of Political Science* (1):289-313.
- Financial Times. 20.01.1995. EU Banana Policy 'perverse and inefficient' says World Bank.
- Financial Times. 24.06.2004. Trade Retaliation is a Poor Way to Get Even.
- Finnemore, Martha und Stephen J. Toope. 2001. Alternatives to "Legalization": Richer Views of Law and Politics. *International Organization* 55 (3):743-758.
- Fischer Verlag, Hrsg. 1997. *Weltalmanach 1998: Zahlen, Daten, Fakten*. Frankfurt am Main: Fischer Verlag.
- Food and Agricultural Organization. 1998. Banana Exports from Latin America and the Caribbean: The Market, the Evolving Policy Framework and Development Options. Präsentiertes Paper: Latin American and the Caribbean in Face of the Furthering Process of Multilateral Agricultural Reform, 23.-24.11.1998
- Food and Agricultural Organization. 2004. *FAOSTAT Database Results*. FAOSTAT. [http://www.fao.org/waicent/portal/statistics\\_en.asp](http://www.fao.org/waicent/portal/statistics_en.asp) (Zugriff 09.10.2004).
- Footer, Mary E. 2001. Developing Country Practice in the Matter of WTO Dispute Settlement. *Journal of World Trade* 35 (1):55-98.
- Fortune Magazine. 26.11.2001. Yes, We Have No Profits; The Rise and Fall of Chiquita Banana: How a Great American Brand Lost its Way.
- Gabilondo, José Luis Pérez. 2001. Developing Countries in the WTO Settlement Procedures: Improving their Participations. *Journal of World Trade* 35 (4):483-488.
- Gallus, Alexander. 2002. Demoskopie in Zeiten des Wahlkampfes: "Wirkliche Macht" oder "Faktor ohne politische Bedeutung". *Aus Politik und Zeitgeschichte* B15-16:29-36.
- Gardner, Richard N. 1980. *Sterling-Dollar Diplomacy in Current Perspective : The Origins and the Prospects of Our International Economic Order*. New York: Columbia University Press.
- Garrett, Geoffrey. 1995. Capital Mobility, Trade, and the Domestic Politics of Economic Policy. *International Organization* 51:657-687.
- General Agreement on Tariffs and Trade. 1947.

- General Agreement on Tariffs and Trade, Hrsg. 1970. *GATT Activities 1970*. Genf: General Agreement on Tariffs and Trade.
- General Agreement on Tariffs and Trade, Hrsg. 1991. *GATT Activities 1990*. Genf: General Agreement on Tariffs and Trade.
- General Agreement on Tariffs and Trade, Hrsg. 1992. *GATT Activities 1991*. Genf: General Agreement on Tariffs and Trade.
- General Agreement on Tariffs and Trade. 1993a. EEC – Member States' Import Regimes for Bananas: Report of the Panel. Genf: General Agreement on Tariffs and Trade.
- General Agreement on Tariffs and Trade, Hrsg. 1993b. *GATT Activities 1992*. Genf: General Agreement on Tariffs and Trade.
- General Agreement on Tariffs and Trade, Hrsg. 1994. *GATT Activities 1993*. Genf: General Agreement on Tariffs and Trade.
- General Agreement on Tariffs and Trade, Hrsg. 1996. *GATT Activities 1994-1995*. Genf: General Agreement on Tariffs and Trade.
- German, Clifford F. 1960. A Tentative Evaluation of World Power. *Journal of Conflict Resolution* 4 (1):138-144.
- Gilpin, Robert. 1987. *The Political Economy of International Relations*. Princeton: Princeton University Press.
- Gilpin, Robert. 2001. *Global Political Economy: Understanding the International Economic Order*. Princeton: Princeton University Press.
- Goldstein, Judith. 1993. Creating the GATT Rules: Politics, Institutions, and American Policy. In *Multilateralism Matters: The Theory and Praxis of an Institutional Form*, Hrsg. J. G. Ruggie. New York: Columbia University Press.
- Goldstein, Judith, Miles Kahler, Robert O. Keohane und Anne-Marie Slaughter. 2000. Introduction: Legalization and World Politics. *International Organization* 54 (3):385-399.
- Goldstein, Judith, Miles Kahler, Robert O. Keohane und Anne-Marie Slaughter, Hrsg. 2001. *Legalization and World Politics*. Cambridge: MIT-Press.
- Goldstein, Judith und Lisa L. Martin. 2000. Legalization, Trade Liberalization, and Domestic Politics: A Cautionary Note. *International Organization* 54 (3):603-632.
- Gonick, Larry und Woolcott Smith. 1993. *The Cartoon Guide to Statistics*. New York: Harper Perennial.

- Goode, Walter. 2003. *Dictionary of Trade Policy Terms*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gowa, Joanne. 1994. *Allies, Adversaries, and International Trade*. Princeton: Princeton University Press.
- Gratius, Susanne. 2003. Spielt Europa in Lateinamerika noch eine Rolle? *Aus Politik und Zeitgeschichte* B38-39:38-46.
- Grieco, Joseph M. 1988. Anarchy and the Limits of Cooperation: A Realist Critique of the Newest Liberal Institutionalism. *International Organization* 42 (3):183-220.
- Grieco, Joseph M. 1990. *Cooperation Among Nations: Europe, America, and Non-Tariff Barriers to Trade*. Ithaca: Cornell University Press.
- Hall, Peter und Rosemary Taylor, C. R. 1996. Political Science and the Three New Institutionalisms. *Political Studies* 44:936-957.
- Hallam, D. 1995. The World Banana Economy. In *Bananas and Plantains*, Hrsg. S. Gowen. London: Chapman & Hall.
- Hasenclever, Andreas, Peter Mayer und Volker Rittberger. 1997. *Theories of International Regimes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hattam, Victoria. 1992. Institutions and Political Change: Working Class Formation in England and the United States, 1820-1896. *Politics and Society* 20 (2):133-166.
- Hauser, Heinz. 2000. Die WTO-Streitschlichtung aus einer Law and Economics Perspektive. In *Theorie der Wirtschaftspolitik: Erfahrungen – Probleme – Perspektiven*, Hrsg. H. Berg. Berlin: Duncker und Humblit.
- Hauser, Heinz. 2001. Die WTO: Wohin geht der Weg? *Aussenwirtschaft* 56 (1):7-39.
- Hauser, Heinz und Alexander Roitinger. 2003. Renegotiation in Transatlantic Trade Disputes. In *Transatlantic Economic Disputes: The EU, the US, and the WTO*, Hrsg. E.-U. Petersmann und M. A. Pollack. Oxford: Oxford University Press.
- Hauser, Heinz und Kai-Uwe Schanz. 1995. *Das neue GATT: Die Welthandelsordnung nach Abschluß der Uruguay-Runde*. München: Oldenbourg Verlag.
- Hay, Bruce L. und Kathryn E. Spier. 2001. Litigation and Settlement. In *New Palgrave Dictionary of Economics and Law*.
- Helstelä, Pekka. 1996. Direktinvestitionen. In *Lexikon der internationalen Wirtschaftsbeziehungen*, Hrsg. T. Plümper. München: Oldenbourg Verlag.

- Hirschman, Albert O. 1980. *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Berkeley, Los Angeles, London: University of California Press.
- Hiscox, Michael J. 2002. *International Trade and Political Conflict : Commerce, Coalitions, and Mobility*. Princeton: Princeton University Press.
- Hoekman, Bernard und Kostecki Michel. 1995. *The Political Economy of the World Trading System: From GATT to WTO*. Oxford: Oxford University Press.
- Hoekman, Bernard und Kostecki Michel. 2001. *The Political Economy of the World Trading System: The WTO and Beyond*. Oxford: Oxford University Press.
- Hoerster, Norbert, Hrsg. 1997. *Klassische Texte der Staatsphilosophie*. München: DTV.
- Hoover, Kenneth und Todd Donovan. 1995. *The Elements of Scientific Thinking*. New York: St. Martin's Press.
- Houtven, Van. 2002. Governance of the IMF: Decision Making, Institutional Oversight, Transparency, and Accountability. *Report*. Washington: International Monetary Fund.
- Hovenkamp, Herbert. 1995. Law and Economics in the United States: A Brief Historical Overview. *Cambridge Journal of Economics* 19 (2):331-352.
- Hubbard, Michael, Alicia Herbert und Yves Roumain De la Touche. 2000. Evaluation of EU Assistance to ACP Banana Producers. Taastrup: Eva – EU Association, DRN, ECO, IDD, SYNERGIE, NCG.
- Hudec, Robert E. 1990. *The GATT Legal System and World Trade Diplomacy*. Salem: Butterworth Legal Publisher.
- Hudec, Robert E. 1993. *Enforcing International Trade Law: The Evolution of the Modern GATT Legal System*. Salem: Butterworth Legal Publisher.
- Hudec, Robert E. 2003. Industrial Subsidies: Tax Treatment of 'Foreign Sales Cooperations'. In *Transatlantic Economic Disputes: The EU, the US, and the WTO*, Hrsg. E.-U. Petersmann und M. A. Pollack. Oxford: Oxford University Press.
- Hufbauer, Gary Clyde. 2002. The FSC Case: Background and Implications. Washington, DC.
- Immergut, Ellen M. 1997. The Normative Roots of the New Institutionalism: Historical Institutionalism and Comparative Policy Studies. In *Beiträge zur Theorieentwicklung in der Politik- und Verwaltungswissenschaft*, Hrsg. A. Benz und W. Seibel. Baden-Baden: Nomos.
- International Monetary Fund. 2004. *IMF Members' Quotas and Voting Power, and IMF Board of Governors*. <http://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.htm> (Zugriff 09.10.2004).

- Jackson, John H. 1969. *World Trade and the Law of GATT*. Indianapolis, Kansas City, New York: The Bobbs-Merrill Company.
- Jackson, John H. 1990. Reflections on Restructuring the GATT. In *Completing the Uruguay Round: A Results-Oriented Approach to the GATT Trade Negotiations*, Hrsg. J. J. Schott. Washington: Institute for International Economics.
- Jackson, John H. 1994a. The Legal Meaning of GATT Dispute Settlement Report: Some Reflections. In *The Jurisprudence of GATT and the WTO: Insights on Treaty Law and Economic Relation*, Hrsg. J. H. Jackson. New York: Cambridge University Press.
- Jackson, John H. 1994b. The World Trade Organization, Dispute Settlement and Codes of Conduct. In *The New GATT: Implications for the United States*, Hrsg. S. M. Collins und B. P. Bosworth. Washington, D.C.: The Brookings Institute.
- Jackson, John H. 1996. The WTO Dispute Settlement Procedures: A Preliminary Appraisal. In *The World Trading System: Challenges Ahead*, Hrsg. J. J. Schott. Washington: Institute for International Economics.
- Jackson, John H. 1997a. *The World Trading System: Law and Policy of International Economic Relations*. Cambridge, London: The MIT Press.
- Jackson, John H. 1997b. The WTO Dispute Settlement Understanding: Misunderstandings on the Nature of Legal Obligation. *American Journal of International Law* 91:60-64.
- Jackson, John H. 1998. *The World Trade Organization: Constitution and Jurisprudence*. London, Herndon: Royal Institute of International Affairs.
- Jackson, John H. 2000a. Dispute Settlement and a New Round. In *The WTO after Seattle*, Hrsg. J. J. Schott. Washington: Institute for International Economics.
- Jackson, John H. 2000b. The Legal Meaning of a GATT Dispute Settlement Report: Some Reflections. In *The Jurisprudence of GATT and the WTO: Insights on Treaty Law and Economic Relations*, Hrsg. J. H. Jackson. New York: Cambridge University Press.
- Jackson, John H. 2000c. The Puzzle of GATT: Legal Aspects of a Surprising Institution. In *The Jurisprudence of GATT and the WTO*, Hrsg. J. H. Jackson. New York: Cambridge University Press.
- Jackson, John H. 2001. The Role and Effectiveness of the WTO Dispute Settlement Mechanism. In *Brookings Trade Forum, 2000*, Hrsg. S. M. Collins und D. Rodrik. Washington, DC: Brookings Institution Press.
- Jolls, Christine, Cass R. Sunstein und Richard Thaler. 1998. A Behavioral Approach to Law and Economics. *Stanford Law Review* 50:1471-1550.

- Jones, Daniel M., Bremer Stuart A. und David J. Singer. 1996. Militarized Interstate Disputes, 1816-1992: Rationale, Coding Rules, and Empirical Patterns. *Conflict Management and Peace Science* 15 (2):163-213.
- Josling, Timothy E. 2003. Bananas and the WTO: Testing the New Dispute Settlement Process. In *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Hrsg. T. E. Josling und T. G. Taylor. Cambridge, Oxon: CABI Publishing.
- Josling, Timothy E. und Timothy G. Taylor. 2003. Introduction. In *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Hrsg. T. E. Josling und T. G. Taylor. Cambridge, Oxon: CABI Publishing.
- Kappel, Roland. 1996. *Europäische Entwicklungspolitik im Wandel: Perspektiven der Kooperation zwischen der Europäischen Union und den AKP-Ländern*. Duisburg: Institut für Entwicklung und Frieden der Gerhard-Mercator-Universität GH Duisburg.
- Keck, Otto. 1991. Der Neue Institutionalismus in der Theorie der Internationalen Politik. *Politische Vierteljahresschrift* 32:635-653.
- Kennedy, Peter. 1994. *A Guide to Econometrics*. Oxford: Blackwell.
- Keohane, Robert. 1989. *International Institutions and State Power: Essays in International Relations Theory*. Boulder, London: Westview Press.
- Keohane, Robert O. 1984. *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Keohane, Robert O. und Lisa L. Martin. 1995. The Promises of Institutional Theory. *International Organization* 20 (3):39-51.
- Keohane, Robert O. und Joseph S. Nye. 1989. *Power and interdependence*. Glenview: Foresman.
- Kieser, Alfred. 2002. *Organisationstheorien*. Stuttgart: Kohlhammer.
- Kimminich, Otto. 1993. *Einführung in das Völkerrecht*. Tübingen, Basel: A. Francke Verlag.
- Kock, Karin. 1969. *International Trade Policy and the GATT 1947-1967*. Stockholm: Almqvist & Wiksell.
- Kohler, Ulrich und Frauke Kreuter. 2001. *Datenanalyse mit Stata: Allgemeine Konzepte der Datenanalyse und ihre praktische Anwendung*. München: Oldenbourg Verlag.
- Komuro, Norio. 2000. The EC Banana Regime and Judicial Control. *Journal of World Trade* 34 (5):1-87.

- Koremenos, Barbara, Charles Lipson und Duncan Snidal. 2001. The Rational Design of International Institutions. *International Organization* 55 (4):761-799.
- Kovenock, Dan und Marie Thursby. 1992. GATT, Dispute Settlement and Cooperation. *NBER Working Paper Series*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Krasner, Stephen D., Hrsg. 1983. *International Regimes*. Ithaca: Cornell University Press.
- Krugman, Paul. 1987. Strategic Sectors and International Competition. In *U.S. Trade Policies in a Changing World Economy*, Hrsg. R. M. Stern. Cambridge: The MIT Press.
- Krugman, Paul und Maurice Obstfeld. 2000. *International Economics: Theory and Policy*. Reading: Addison-Wesley.
- Kuilwijk, Kees Jan. 1996. The EC Banana Saga: Some Reflections on the Rights of EC Importers and the Community Public Interest. In *European Trade and Industry in the 21st Century: Future Directions in EC Law and Policy*, Hrsg. K. J. Kuilwijk und R. Wright. Beuningen: Nexed Editions.
- Laatz, Wilfried. 1993. *Empirische Methoden: Ein Lehrbuch für Sozialwissenschaftler*. Frankfurt am Main: Verlag Harri Deutsch.
- Lehmkuhl, Ursula. 1996. *Theorien internationaler Politik : Einführung und Texte, Lehr- und Handbücher der Politikwissenschaft*. München: Oldenbourg.
- Lester, Simon . 2001. WTO Panel and the Appellate Body Interpretations of the WTO Agreement in US Law. *Journal of World Trade* 35 (3):521-543.
- Lewis, Patsy. 2000. Bananas and Labour: A Comparative Perspective on Banana Production in Central America and the Windward Islands. Präsentiertes Paper: Twenty Second Latin American Studies Association Congress, 16.-18.03.2000, in Miami.
- Liao, Tim Futing. 1994. *Interpreting Probability Models: Logit, Probit, And Other Generalized Linear Models*. Thousand Oaks: Sage.
- Liddell, Ian und Paul Donovan. 2000. *Unpeeling the Banana Trade*. London: Fairtrade Foundation.
- Lijphart, Arend. 1999. *Patterns of Democracy: Government Form and Performance in Thirty-Six Countries*. New Haven, London: Yale University Press.
- Lohmann, Susanne und Sharyn O'Halloran. 1994. Divided Government and U.S. Trade Policy: Theory and Evidence. *International Organization* 48:594-632.
- Long, Scott J. und Jeremy Freese. 2003. *Regression Models for Categorical Dependent Variables Using Stata*. College Station: Stata Press.

- Lyons, Richard D. 1995. European Union Banana Controversy. *Florida Journal of Law*:165-188.
- Machiavelli, Niccolò und Friedrich von Oppeln-Bronikowski. 1999. *Der Fürst*. Frankfurt am Main: Insel-Verlag.
- Maddala, Gangadharrao S. 1983. *Limited-Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mankiw, Gregory N. 1998. *Principles of Economics*. Fort Worth, Philadelphia, San Diego, New York, Orlando, Austin, San Antonio, Toronto, Montreal, London, Sydney, Tokyo: The Dryden Press.
- Mansfield, Edward D. und Marc L. Busch. 1995. The Political Economy of Nontariff Barriers: A Cross-National Analysis. *International Organization* 49 (4):723-49.
- March, James G. und Johan P. Olsen. 1984. The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life. *American Political Science Review* 78:738-749.
- March, James G. und Johan P. Olsen. 1989. *Rediscovering Institutions : The Organizational Basis of Politics*. New York: Free Press.
- March, James G. und Johan P. Olsen. 1998. The Institutional Dynamics of International Political Orders. *International Organization* 52 (4):943-969.
- Martin, Lisa L. und Beth A. Simmons. 1998. Theories and Empirical Studies of International Institutions. *International Organization* 52 (4):729-757.
- Martin, Lisa L. und Beth A. Simmons, Hrsg. 2001. *International Institutions, International Organization Reader*. Cambridge, Massachusetts, London: The MIT Press.
- Mayer, Peter und Volker Rittberger. 2001. Internationale Regime und die Verrechtlichung globaler Beziehungen. Präsentiertes Paper: Prozesse der internationalen Verrechtlichung – Innovative Wege der globalen Politikgestaltung, 20.–21.01.2001, in Bonn.
- McCall Smith, James. 2003. Compliance Bargaining in the WTO: Ecuador and the Bananas Dispute. Präsentiertes Paper: Conference on Developing Countries and the Trade Negotiation Process, 06. – 07.11.2003, in Genf.
- McDonald, Brian. 1998. *The World Trading System: The Uruguay Round and Beyond*. New York: St. Martin's Press.
- McFadden, Daniel. 1974. Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior. In *Frontiers in Econometrics*, Hrsg. P. Zarembka. London: Academic Press.



- McMahon, Joseph A. 1998. The EC Banana Regime, the WTO Rulings and the ACP: Fighting for Economic Survival? *Journal of World Trade* 32 (4):101-114.
- Mearsheimer, John J. 1995. The False Promises of International Institutions. *International Security* 19 (3):5-49.
- Merritt, Richard L. und Dina A. Zinnes. 1989. Alternative Indexes of National Power. In *Power in World Politics*, Hrsg. R. J. Stoll und M. D. Ward.
- Milner, Helen. 1993. International Regimes and World Politics: Comments on the Articles by Smouts, de Senarclens and Jönsson. *International Social Science Journal* 45:491-497.
- Mitchell, Ronald B. 1994. Regime Design Matters: International Oil Pollution and Treaty Compliance. *International Organization* 48 (3):425-458.
- Monar, Jörg. 2002. Außenbeziehungen. In *Europa von A-Z: Taschenbuch der europäischen Integration*, Hrsg. W. Weidenfeld und W. Wessel. Bonn: Europa Union Verlag.
- Monnier, Pierre. 2001. The Time to Comply with an Adverse WTO Ruling: Promptness within Reason. *Journal of World Trade* 35 (5):825-845.
- Morgenthau, Hans J. 1973. *Politics Among Nations*. New York: Knopf.
- Müller, Hans-Jürgen. 1986. *GATT: Rechtssystem nach der Tokio-Runde*. Berlin: Staatsverlag der Deutschen Demokratischen Republik.
- Mulvena, Michelle M. 2001. Has the WTO Gone Bananas? How the Banana Dispute Has Tested the WTO Dispute Settlement Mechanism. *New England International and Comparative Law Annual* 7.
- Nationmaster. 2004. Nationmaster. [www.nationmaster.com](http://www.nationmaster.com) (Zugriff 09.10.2004).
- Neue Zürcher Zeitung. 05.01.1993. Die Einfuhrrestriktionen der EG für Bananen: Kritik Ecuadors am europäischen Protektionismus.
- Neue Zürcher Zeitung. 09.09.1997. WTO-Verdikt gegen das EU-Bananenregime: Bestätigung von Rechtsinterpretation.
- Neue Zürcher Zeitung. 11.01.1995. Die Bananenmarktregelung der Europäischen Union: Washington prüft Gegenmassnahmen.
- Neue Zürcher Zeitung. 11.11.1994. Handelsprobleme mit Autos und Bananen: Rückgang der Konflikte im Gatt.
- Neue Zürcher Zeitung. 12.02.1994. Starre Haltung der EG.

- Neue Zürcher Zeitung. 22.07.1993. Lateinamerika im Bananenstreit mit der EG: Gipfeltreffen der Produzentenländer.
- Noelle-Neumann, Elisabeth und Petersen Thomas. 2000. *Alle, nicht jeder: Einführung in die Methoden der Demoskopie*. Berlin, Heidelberg: Springer.
- North American Free Trade Agreement. 2003. *Overview of the Dispute Settlement Provisions of the North American Free Trade Agreement (NAFTA)*. North American Free Trade Agreement. [http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index\\_e.aspx?DetailID=8#chap20](http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_e.aspx?DetailID=8#chap20) (Zugriff 09.10.2004).
- North, Douglass, C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, New York, Melbourne: Cambridge University Press.
- Nunnenkamp, Peter. 2000. The Changing Pattern of Foreign Direct Investment in Latin America. In *The Transformation of Latin America: Economic Development in the Early 1990s*, Hrsg. F. Foders und M. Feldsieper. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Nye, Joseph S. 1990. The Changing Nature of World Power. *Political Science Quarterly* 105 (2):177-192.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action*. Cambridge: Harvard University Press.
- Organization for Economic Cooperation and Development. 2004. International Development Statistics. *CD-Rom*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Organski, Abramo Fimo Kenneth. 1958. *World Politics*. New York: Alfred A. Knopf.
- Organski, Abramo Fimo Kenneth und Jacek Kugler. 1980. *The War Ledger*. Chicago, London: The University of Chicago Press.
- Osório-Peters, Suhita. 1997. *Der internationale Handel mit Agrarprodukten: Umweltökonomische Aspekte des Bananenhandels, ZEW-Dokumentationen*. Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.
- Osório-Peters, Suhita. 1998. *Die Reform der EU-Markordnung für Bananen: Lösungsansätze eines fairen Handels unter Berücksichtigung der Interessen von Kleinproduzenten, ZEW-Dokumentationen*. Mannheim: Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung.
- Ostry, Sylvia. 1999. The Future of the World Trade Organization. In *Brookings Trade Forum 1999*, Hrsg. S. M. Collings und R. Z. Lawrence. Washington: Brookings Institution Press.
- Oye, Kenneth. 1985. Explaining Cooperation under Anarchy: Hypotheses and Strategies. *International Organization* 38 (1):1-24.

- Oye, Kenneth A. 1992. *Economic Discrimination and Political Exchange: World Political Economy in the 1930s and 1980s*. Princeton: Princeton University Press.
- Paggi, Mechel und Tom Spreen. 2003. Overview of the World Banana Market. In *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Hrsg. T. E. Josling und T. G. Taylor. Cambridge, Oxon: CABI Publishing.
- Park, Young Duk und Georg C. Umbricht. 2001. WTO Dispute Settlement 1995-2000: A Statistical Analysis. *Journal of International Economic Law*:213-230.
- Patterson, Eliza. 2001. *The US-EU Banana Dispute*. [www.asil.org/insights/insigh63.htm](http://www.asil.org/insights/insigh63.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- Patton, Carl V. und David S. Sawicki. 1993. *Basic Methods of Policy Analysis and Planning*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Pescatore, Pierre. 1993. The GATT Dispute Settlement Mechanism: Its Present Situation and its Prospects. *Journal of World Trade* 27 (1):5-20.
- Peters, Brainard Guy. 2001. *Institutional Theory in Political Science : The 'New Institutionalism'*. London: Continuum.
- Peters, Eva-Maria. 1996. GATT. In *Lexikon der internationalen Wirtschaftsbeziehungen*, Hrsg. T. Plümper. München: Oldenbourg Verlag.
- Petersmann, Ernst-Ulrich. 1992. Settlement of International and National Trade Disputes Through the GATT: The Case of Anti-Dumping Law. In *Adjudication of International Trade Disputes in International and National Economic Law*, Hrsg. E.-U. Petersmann. Fribourg: University Press Fribourg.
- Petersmann, Ernst-Ulrich. 1997. *The GATT/WTO Dispute Settlement System: International Law, International Organizations, and Dispute Settlement*. London: Kluwer Law International.
- Plümper, Thomas. 1996a. *Der Wandel weltwirtschaftlicher Institutionen: Regimedynamik durch ökonomische Prozesse*. Berlin: Duncker & Humblot.
- Plümper, Thomas, Hrsg. 1996b. *Lexikon der internationalen Wirtschaftsbeziehungen*. München: Oldenbourg Verlag.
- Porges, Amelia. 2001. The Banana War: Whose Market Access? In *Legal Aspects of International Trade*, Hrsg. World Bank. Washington: World Bank.
- Porges, Amelia, Friedl Weiss, Petros C. Mavroidis und General Agreement on Tariffs and Trade. 1994. *Guide to GATT Law and Practice : Analytical Index*. Genf: General Agreement on Tariffs and Trade.

- Porges, Amelia, Friedl Weiss, Petros C. Mavroidis und General Agreement on Tariffs and Trade. 1995. *Guide to GATT Law and Practice : Analytical Index*. Genf, Lanham: World Trade Organization.
- Putnam, Robert D. 1988. Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-Level Games. *International Organization* 42:427-460.
- Quereshi, Asif H. 1996. *The World Trade Organization: Implementing International Trade Norms*. New York: St. Martins Press.
- Quereshi, Asif H. und Roman Grynberg. 2002. United States Tax Subsidies Under Domestic International Sales Corporation, Foreign Sales Corporation and Extraterritorial Income Exclusion Act Legislation Within the Framework of the World Trade Organization. *Journal of World Trade* 36 (5):979-992.
- Randelzhofer, Albrecht, Hrsg. 1995. *Völkerrechtliche Verträge*. Nördlingen: C.H. Beck'sche Buchdruckerei.
- Ravenhill, John. 1990. The North-South Balance of Power. *International Affairs* 66 (4):731-748.
- Reinhardt, Eric. 1996. Posturing Parliaments: Ratification, Uncertainty, and International Bargaining. PhD Thesis, Columbia University, New York.
- Reinhardt, Eric. 1999. Aggressive Multilateralism: The Determinants of GATT/WTO Dispute Initiation, 1948-1998. *Discussion Paper*.
- Reinhardt, Eric. 2001. Adjudication Without Enforcement in GATT Disputes. *Journal of Conflict Resolution* 45 (2):174-195.
- Rhys, John und Peter Goate. 2003. Banana Exports from the Caribbean Since 1992: National Economic Research Association.
- Roche, Julian. 1998. *The International Banana Trade*. Cambridge: Woodhead Publishing Limited.
- Rogowski, Ronald. 1987. Political Cleavages and Changing Exposure to Trade. *American Political Science Review* 81 (4):1121-1137.
- Rogowski, Ronald. 1989. *Commerce and Coalitions: How Trade Affects Domestic Political Alignments*. Princeton: Princeton University Press.
- Ruggiero, Renato. 1997. *The Future Path of the Multilateral Trading System*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/news\\_e/sprr\\_e/seoul\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/sprr_e/seoul_e.htm) (Zugriff 09.10.2004).

- Ruggiero, Renato. 1998. *University of Trieste MIB – School of Management*.  
[http://www.wto.org/english/news\\_e/sprr\\_e/triest\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/sprr_e/triest_e.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- Ruloff, Dieter und Michael Cemerin. 2003. Verfrühter Abgesang: Zwischenstaatliche Kriege sind kein Auslaufmodell. *Internationale Politik* (11):29-36.
- Salas, Mauricio und John H. Jackson. 2000. Procedural Overview of the WTO EC - Banana Dispute. *Journal of International Economic Law*:145-166.
- Sangmeister, Hartmut. 1994. Verschuldung und soziale Schuld. In *Lateinamerika am Ende des 20. Jahrhunderts*, Hrsg. D. Junker, D. Nohlen und H. Sangmeister. München: Beck.
- Schnell, Rainer, Paul B. Hill und Elke Esser. 1999. *Methoden der empirischen Sozialforschung*. München: Oldenbourg Verlag.
- Schott, Jeffrey J. 1996. Challenges Facing the World Trade Organization. In *The World Trading System: Challenges Ahead*, Hrsg. J. J. Schott. Washington: Institute for International Economics.
- Schott, Jeffrey J. und Johanna W. Buurman. 1994. *The Uruguay Round: An Assessment*. Washington: Institute for International Economics.
- Senti, Richard. 1986. *GATT: Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen als System der Welthandelsordnung*. Zürich: Schulthess Juristische Medien.
- Senti, Richard. 2000a. What Did the Uruguay Round Achieve for Latin America? In *The Transformation of Latin America: Economic Development in the Early 1990s*, Hrsg. F. Foders und M. Feldsieper. Cheltenham, Northampton: Edward Elgar.
- Senti, Richard. 2000b. *WTO: System und Funktionsweise der Welthandelsordnung*. Zürich: Schulthess Juristische Medien.
- Shoyer, Andrew W. 2003. Panel Selection in WTO Dispute Settlement Proceedings. *Journal of International Economic Law* 6 (1):203-209.
- Silverman, David. 2000. *Doing Qualitative Research : A Practical Handbook*. London: Sage.
- Simmons, Beth A. 1994. *Who Adjust: Domestic Sources of Foreign Economic Policy During the Interwar Years*. Princeton: Princeton University Press.
- Singer, David J. 1961. The Level-of-Analysis Problem in International Relations. *World Politics* 14 (1):77-92.
- Singer, David J. und Melvin Small. 1999. *National Material Capabilities Data Codebook. Report*.

- Skrodzki, Johanna und Ursula Brunner. 1988. *Bananen: Konsequenzen des Geschmacks*. St. Gallen, Köln, Sao Paulo: Edition Dia.
- Slater, Jerome und Jan Knippers Black. 1991. United States Policy in Latin America. In *Latin America, its Problems and its Promises: A Multidisciplinary Introduction*, Hrsg. J. K. Black. Boulder, San Francisco, Oxford: Westview Press.
- Slotboom, Marco M. 1999. The Hormones Case: An Increased Risk of Illegality of Sanitary and Phytosanitary Measures. *Common Market Law Review* 36:471-491.
- Snidal, Duncan. 1985. The Limits of Hegemonic Stability Theory. *International Organization* 39 (4):579-614.
- Spero, Joan E. und Jeffrey A. Hart. 1997. *The Politics of International Economic Relations*. New York: St. Martin's Press.
- Stein, Arthur A. 1990. *Why Nations Cooperate: Circumstance and Choice in International Relations*. Ithaca, London: Cornell University Press.
- Steiner, Roberto. 1999. Hooked on Drugs: Colombian-US Relations. In *The United States and Latin America: The New Agenda*, Hrsg. V. Bulmer-Thomas und J. Dunkerley. Cambridge, London: Harvard University Press.
- Steinhauf, Andreas. 2004. Ecuador. In *Handbuch der Außenwirtschaftspolitik*, Hrsg. J. Bellers und M. Neu: Lit Verlag.
- Stevens, Christopher. 1996. EU Policy for the Banana Market: The External Impact of Internal Policies. In *Policy-Making in the European Union*, Hrsg. H. Wallace und W. Wallace.
- Stoler, Andrew L. 2004. The WTO Dispute Settlement Process: Did the Negotiators Get What They Wanted? *World Trade Review* 3 (1):99-118.
- Stovall, John G. und Dale E. Hathaway. 2003. US Interests in the Banana Trade Controversy. In *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Hrsg. T. E. Josling und T. G. Taylor. Cambridge, Oxon: CABI Publishing.
- Stover, R. H. und N. W. Simmonds. 1987. *Bananas*. Harlow: Longman Scientific & Technical.
- Taber, Charles S. 1989. Power Capability Indexes in the Third World. In *Power in World Politics*, Hrsg. R. J. Stoll und M. D. Ward.
- Tangemann, Stefan. 2003a. The European Common Banana Policy. In *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Hrsg. T. E. Josling und T. G. Taylor. Cambridge, Oxon: CABI Publishing.

- Tangermann, Stefan. 2003b. European Interests in the Banana Market. In *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Hrsg. T. E. Josling und T. G. Taylor. Cambridge, Oxon: CABI Publishing.
- Tarullo, Daniel K. 2002. Book Review: The EU and the WTO: Legal and Constitutional Issues. *Journal of International Economic Law*:941-943.
- Taylor, Tim. 2003. Evolution of the Banana Multinationals. In *Banana Wars: The Anatomy of a Trade Dispute*, Hrsg. T. E. Josling und T. G. Taylor. Cambridge, Oxon: CABI Publishing.
- Thelen, Kathleen und Sven Steinmo. 1998. Historical Institutionalism in Comparative Politics. In *Structuring Politics : Historical Institutionalism in Comparative Analysis*, Hrsg. S. Steinmo. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thompson, A. K. und O. J. Burden. 1995. Harvesting and Fruit Care. In *Bananas and Plantains*, Hrsg. S. Gowen. London: Chapman & Hall.
- Thukydides und Georg Peter Landmann. 1993. *Geschichte des Peloponnesischen Krieges griechisch-deutsch*. München, Zürich: Artemis & Winkler.
- Thurow, Lester C. 1990. GATT is Dead. *Journal of Accountancy* 170 (3):36-39.
- Trachtman, Joel P. 1999. Bananas, Direct Effect and Compliance. *European Journal of International Law* 10 (4):655-678.
- United Nations. 2004. *UN Commodity Trade Statistics Database*. United Nations. <http://unstats.un.org/unsd/comtrade/> (Zugriff 09.10.2004).
- United Nations Conference on Trade and Development. 2003. Major Developments and Recent Trends in International Banana Marketing Structures. Genf: United Nations Conference on Trade and Development.
- United Nations Conference on Trade and Development. 2004. *Foreign Direct Investment database*. United Nations Conference on Trade and Development,. <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1923&lang=1> (Zugriff 09.10.2004).
- United Nations Development Program. 2003. *Human Development Report 2003: Millennium Development Goals: A Compact Among Nations to End Human Poverty*. New York: United Nations Development Program.
- Valles, Cherise M. und Brendan P. McGivern. 2000. The Right to Retaliate under the WTO Agreement: The "Sequencing" Problem. *Journal of World Trade* 43 (2):63-84.

- Van de Kastele, Adeliën. 1998. The Banana Chain: The Macro Economics of the Banana Trade. Präsentiertes Paper: International Banana Conference, 04. – 06.05.1998, in Brüssel.
- Van den Broek, Naboth. 2003. Power Paradoxes in Enforcement and Implementation of World Trade Organization Dispute Settlement Reports: Interdisciplinary Approaches and New Proposals. *Journal of World Trade* 37 (1):127-162.
- Van Evera, Stephen. 1997. *Guide to Methods for Students of Political Science*. Cornell: Cornell University Press.
- Vasquez, John A. 1996. When are Power Transitions Dangerous? An Appraisal and Reformulation of Power Transition Theory. In *Parity and War: Evaluations and Extensions of the War Ledger*, Hrsg. D. Lemke und J. Kugler. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Verdier, Daniel. 1994. *Democracy and International Trade*. Princeton: Princeton University Press.
- Vermulst, Edwin und Folkert Graafsma. 2001. WTO Dispute Settlement with Respect to Trade Contingency Measures. *Journal of World Trade* 35 (2):209-228.
- Vorley, Bill. 2003. Food, Inc.: Corporate Concentration from Farm to Consumer. *Report*. London: UK Food Group.
- Vranes, Erich. 2002. Policy Lessons from Transatlantic Trade Disputes. In *External Economic Relations and Foreign Policy in the European Union*, Hrsg. S. Griller und B. Weidel. Wien, New York: Springer.
- Vranes, Erich. 2003a. The Bananas Dispute – Fundamental Issues under WTO Law. In *The Banana Dispute: An Economic and Legal Analysis*, Hrsg. F. Breuss, S. Griller und E. Vranes. Wien, New York: Springer.
- Vranes, Erich. 2003b. Cross Retaliation under GATS and TRIPS: An Optimal Enforcement Device for Developing Countries? In *The Banana Dispute: An Economic and Legal Analysis*, Hrsg. F. Breuss, S. Griller und E. Vranes. Wien, New York: Springer.
- Vranes, Erich. 2003c. From Bananas I to the 2001 Bananas Settlement: A Factual and Procedural Analysis of the WTO Proceedings. In *The Banana Dispute: An Economic and Legal Analysis*, Hrsg. F. Breuss, S. Griller und E. Vranes. Wien, New York: Springer.
- Wall Street Journal. 10.02.1999. Yes, We Have No Banana Policy (Can We Borrow Yours?).
- Wall Street Journal Europe. 22.03.2002. EU Hit List of U.S. Goods Targets Bush's Swing States: Moe Tries to Use Domestic Politics to Spark Reconsideration of Steel Tariffs.



- Waltz, Kenneth N. 1959. *Man, the State and War*. New York: Columbia University Press.
- Waltz, Kenneth N. 1979. *Theory of International Politics*. Reading: Addison-Wesley.
- Waltz, Kenneth N. 1986. Anarchic Orders and Balances of Power. In *Neorealism and its Critics*, Hrsg. R. O. Keohane. New York: Columbia University Press.
- Weiler, J. H. H. 2001. The Rule of Lawyers and the Ethos of Diplomats: Reflections on the Internal and External Legitimacy of WTO Dispute Settlement. *Journal of World Trade* 35 (2):191-207.
- Weiss, Fredl. 2003. Manifestly Illegal Import Restrictions and Non-compliance with WTO Dispute Settlement Rulings: Lessons from the Banana Dispute. In *Transatlantic Economic Disputes: The EU, the US, and the WTO*, Hrsg. E.-U. Petersmann und M. A. Pollack. Oxford: Oxford University Press.
- Weustenfeld, Ingo. 1997. *Die Bananenmarktordnung der EG und der Handel mit Drittstaaten: Insbesondere zur Rechtmässigkeit von Titel IV EG-VO 404/93 und zu den Auswirkungen von völkerrechtswidrigem und grundrechtswidrigem sekundären Gemeinschaftsrecht, Europäische Hochschulschriften*. Frankfurt am Main: Peter Lang.
- Whitehead, Laurence. 1999. The European Union and the Americas. In *The United States and Latin America: The New Agenda*, Hrsg. V. Bulmer-Thomas und J. Dunkerley. Cambridge, London: Harvard University Press.
- Wilkinson, Rorden. 2001. The WTO in Crisis: Exploring the Dimensions of Institutional Inertia. *Journal of World Trade* 35 (3):397-419.
- World Bank. 2001. World Development Indicators 2001. *CD-Rom*. Washington D.C.: The World Bank.
- World Bank. 2004. *Voting Powers*. World Bank.  
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/EXTABOUTUS/ORGANIZATION/BODEXT/0,,contentMDK:50004947~menuPK:64020035~pagePK:64020054~piPK:64020408~theSitePK:278036,00.html> (Zugriff 09.10.2004).
- World Trade Organisation. 1997. European Communities – Regime for the Importation, Sale and Distribution of Bananas; Constitution of the Panel Established at the Request of Ecuador, Guatemala, Honduras, Mexico and the United States; Communication by the DSB Chairman. *Report*. Genf: World Trade Organization.
- World Trade Organisation. 2001a. *The WTO Dispute Settlement Procedures: A Collection of the Relevant Legal Texts*. Genf: Cambridge University Press.
- World Trade Organisation. 2001b. *The WTO: Why it Matters*. Genf.

- World Trade Organisation. 2004a. *Members and Observers*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- World Trade Organisation. 2004b. *Trading Into the Future: The Introduction to the WTO*. World Trade Organization. (Zugriff 09.10.2004).
- World Trade Organisation. 2004c. *Update of WTO Dispute Settlement Cases*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- World Trade Organization. 2000. *WTO's Unique system of settling disputes nears 200 cases in 2000*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/news\\_e/pres00\\_e/pr180\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/pres00_e/pr180_e.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- World Trade Organization. 2001. *Ministerial Declaration*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min01\\_e/mindecl\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/mindecl_e.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- World Trade Organization. 2003. *Disputes, Chronologically*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/dispu\\_e/dispu\\_status\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_status_e.htm) (Zugriff 25.08.2003).
- World Trade Organization. 2004a. *Documents Online*. World Trade Organization. [http://docsonline.wto.org/gen\\_home.asp?language=1&\\_=1](http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=1&_=1) (Zugriff 09.10.2004).
- World Trade Organization. 2004b. *Previous GATT and WTO Directors-Generals*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/dg\\_e/exdgs\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/dg_e/exdgs_e.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- World Trade Organization. 2004c. *Principles of the Trading System*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm) (Zugriff 9.10.2004).
- World Trade Organization. 2004d. *Safeguard Measures*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/safeg\\_e/safeg\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/safeg_e/safeg_e.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- World Trade Organization. 2004e. *WTO Director-General Supachai Panitchpakdi*. World Trade Organization. [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/dg\\_e/dg\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/dg_e/dg_e.htm) (Zugriff 09.10.2004).
- Yallapragada, RamMohan R. und Madhu R. Paruchuri. 2002. Beef, Bananas and, Now, Foreign Sales Corporations. *Southwestern Economic Proceedings* 29.
- Yin, Robert K. 1993. *Applications of Case Study Research*. Vol. 34, *Applied Social Research Methods Series*. Thousand Oaks, London, New Delhi: Sage Publications.

- Zimmermann, Thomas A. 2001. Gewährleisten umgesetzte WTO Streitschlichtungsurteile offene Märkte? Eine Betrachtung am Beispiel des Zeitschriftenfalles. *Aussenwirtschaft* 56 (3):359-390.
- Zimmermann, Thomas A. 2003. Die Reform der WTO-Streitschlichtung: Eine unendliche Geschichte. *WTO-News* 9 (Juli):3-4.
- Zonnekeyn, Geert A. Geert A. 2000. The Status of Adopted Panel and Appellate Body Reports in the European Court of Justice and the European Court of First Instance: The Banana Experience. *Journal of World Trade* 34 (2):93-108.

**Interviews**

08.06.2004

Interviewpartner #1: Prof. Thomas Cottier, Bern (Mitglied im Bananas-II-Panel)

21.07.2004

Interviewpartner #2: Antony Hill, Genf (Ehemaliger Botschafter von Jamaika bei der WTO)

10.09.2004

Interviewpartner #3: Bernd-Artin Wessels, Bremen (Ex-Vorsitzender Atlanta Aktiengesellschaft, Honorarkonsul Ecuadors in Bremen)

Interviewpartner #4: Wolfgang Ahlers, Bremen (Syndikus Atlanta Aktiengesellschaft)

17.09.2004

Interviewpartner #5: Anonymer Interviewpartner (In Genf ansässiger Experte)<sup>361</sup>

29.09.2004

Interviewpartner #6: Anonymer Interviewpartner (In Genf ansässiger US-Experte)<sup>362</sup>

---

<sup>361</sup> Auf Wunsch des Interviewpartners wird der Name und das nähere Umfeld nicht veröffentlicht. Die vollständigen Aufzeichnungen des Interviews sind beim Autoren erhältlich.

<sup>362</sup> Auf Wunsch des Interviewpartners wird der Name und das nähere Umfeld nicht veröffentlicht. Die vollständigen Aufzeichnungen des Interviews sind beim Autoren erhältlich.

## Anhang A: Modelle der statistischen Analyse

**Tabelle 16: DSV als unabhängige Variable: Ergebnisse der Ordered-Logit-Regression und des Sequential Response Model**

Modell	Hypothese Nummer:	Unabhängige Variable	Indikator unabhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variable	Unabhängige Variable Verteilung, erster Wert mit 0 kodiert, zweiter Wert mit 1 kodiert,	Abhängige Variable	Indikator abhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variable	Abhängige Variable Verteilung, erster Wert mit 0 kodiert, zweiter Wert mit 1 kodiert, dritter Wert mit 2 kodiert	Ordered-Logit-Modell = OLM, Sequential Response Model – Logistische Regression = SRM	Datensatz	Ergebnisse, 1. Wert = Koeffizient, 2. Wert = Standardfehler, 3. Wert = Signifikanzniveau
1	0 und 5	Dispute-Settlement-Verfahren	DSV in dem Fall verhandelt wurde	Zwei binominale Ausprägungen, 0=GATT-1947-DSV, 1=WTO DSV	dis 438/119	Intensität des Handelskonfliktes	Endstufe im DSV	Drei ordinal skalierte Ausprägungen (0,1,2); 0=Konflikt wird auf Konsultationsstufe beendet, 1=Konflikt wird auf Panelstufe beendet, 2=Konflikt wird nach Panelstufe beendet	intens 275/158/124	OLM	GATT/WTO	.053/.181/0.771
2					dis 438/119		Eskalation auf Konsultationsstufe	Zwei binominal-ordinale Ausprägungen, 0=Konflikt wird auf Konsultationsstufe beendet, 1=Konflikt wird nach Konsultationsstufe beendet	consult 275/282	SRM	GATT/WTO	.643/.213/0.002**
3					dis 207/75		Eskalation auf Panelstufe	Zwei binominal-ordinale Ausprägungen, 0=Konflikt wird auf Panelstufe beendet, 1=Konflikt wird nach Panelstufe beendet	panel 158/124	SRM	GATT/WTO	-2.536/.421/0.000***

Tabelle 17: Macht und die Intensität von Handelskonflikten – Ergebnisse der statistischen Analysen des Gesamtdatensatzes

<i>Modell</i>	<i>Hypothese Nummer:</i>	<i>Unabhängige Variable</i>	<i>Indikator unabhängige Variable</i>	<i>Operationalisierung der unabhängigen Variable</i>	<i>Unabhängige Variable Verteilung, erster Wert mit 0 kodiert, zweiter Wert mit 1 kodiert, dritter Wert mit 2 kodiert</i>	<i>Abhängige Variable</i>	<i>Indikator abhängige Variable</i>	<i>Operationalisierung der unabhängigen Variable</i>	<i>Abhängige Variable Verteilung, erster Wert mit 0 kodiert, zweiter Wert mit 1 kodiert, dritter Wert mit 2 kodiert</i>	<i>Ordered-Logit-Modell= OLM, Sequential Response Model – Logistische Regression=SRM</i>	<i>Datensatz</i>	<i>Ergebnisse, 1. Wert=Koeffizient, 2. Wert= Standardfehler, 3. Wert=Signifikanzniveau</i>
4	3 und 4	Machtakkumulation	Quad-Beteiligung am Handelskonflikt	Drei ordinal skalierte Ausprägungen (0,1,2); 0=Nicht-Quad vs. Nicht-Quad, 1=Nicht-Quad vs. Quad, 2=Quad vs. Quad	quad 107/268/164	Intensität des Handelskonfliktes	Endstufe im DSV	Drei ordinal skalierte Ausprägungen (0,1,2); 0=Konflikt wird auf Konsultationsstufe beendet, 1=Konflikt wird auf Panelstufe beendet, 2=Konflikt wird nach Panelstufe beendet	intens 275/158/124	OLM	GATT/WTO	.150/.117/0.201
4.1					quad 107/268/164		Eskalation auf Konsultationsstufe	Zwei binominal-ordinale Ausprägungen, 0=Konflikt wird auf Konsultationsstufe beendet, 1=Konflikt wird nach Konsultationsstufe beendet	consult 275/282	SRM	GATT/WTO	.260/.1238/0.036**
4.2					quad 52/132/98		Eskalation auf Panelstufe	Zwei binominal-ordinale Ausprägungen, 0=Konflikt wird auf Panelstufe beendet, 1=Konflikt wird nach Panelstufe beendet	panel 158/124	SRM	GATT/WTO	-.351/.171/0.040**
5.1				Zwei binominal-ordinale Ausprägungen, 1=Quad vs. Quad, 0=Quad vs. Nicht-Quad und Nicht-Quad vs. Nicht-Quad	quad1 394/163		Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 275/158/124	OLM	GATT/WTO	.393/.172/0.023*

5.2				Zwei binominal-ordinale Ausprägungen, 1=Nicht-Quad vs. Nicht-Quad, 0=Quad vs. Quad und Quad vs. Nicht-Quad	quad2 450/107			Vgl. 4	intens275/158/124	OLM	GATT/WTO	.107/.208/0.608
5.3	1 und 2	Machtverhältnis	Quad-Quad- und Nicht-Quad-Nicht-Quad-Paare in der Dyade	Zwei binominal-ordinale Ausprägungen, 0=Nicht-Quad vs. Nicht-Quad und Quad vs. Quad, 1=Quad vs. Nicht-Quad	quad3 271/286		Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 275/158/124	OLM	GATT/WTO	-.406/.160/0.011**
5.1.1.	3 und 4	Machtakkumulation	Vgl. 4	Vgl. 5.1.	quad1 394/163		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 275/282	SRM	GATT/WTO	-.507/.188/0.007**
5.2.1.				Vgl. 5.2.	quad2 450/107		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 275/282	SRM	GATT/WTO	-.101/.215/0.640
5.3.1.	1 und 2	Machtverhältnis	Vgl. 5.3.	Vgl. 5.3.	quad3 271/286		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 275/282	SRM	GATT/WTO	-.369/.170/0.030**
5.1.2.	3 und 4	Machtakkumulation	Vgl.4	Vgl. 5.1.	quad1 185/97		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 158/124	SRM	GATT/WTO	-.170/.254/0.503
5.2.2.				Vgl. 5.2.	quad2 230/52		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 158/124	SRM	GATT/WTO	875/.315/0.005**
5.3.2.	1 und 2	Machtverhältnis	Vgl. 5.3.	Vgl. 5.3.	quad3 150/132		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 158/124	SRM	GATT/WTO	-.351/.242/0.147

Tabelle 18: Macht und die Intensität von Handelskonflikten – Ergebnisse der statistischen Analysen des GATT-1947-Datensatzes

Modell	Hypothese Nummer:	Unabhängige Variable	Indikator unabhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variable	Unabhängige Variable Verteilung, erster Wert mit 0 kodiert, zweiter Wert mit 1 kodiert, dritter Wert mit 2 kodiert	Abhängige Variable	Indikator abhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variable	Abhängige Variable Verteilung, erster Wert mit 0 kodiert, zweiter Wert mit 1 kodiert, dritter Wert mit 2 kodiert	Ordered-Logit-Modell= OLM, Sequential Response Model – Logistische Regression '= SRM	Datensatz	Ergebnisse, 1. Wert=Koeffizient, 2. Wert=Standardfehler, 3. Wert=Signifikanzniveau
6	6	Machtakkumulation	Vgl. 4	Vgl. 4	quad 88/221/129	Intensität des Handelskonflikts	Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 231/90/117	OLM	GATT-1947	.144/.132/0.273
6.1					quad 88/221/129		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 231/207	SRM	GATT-1947	.277/.139/0.046**
6.2					quad 42/89/76		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 90/117	SRM	GATT-1947	-.491/.197/0.013**
7.1				Vgl. 5.1.	quad1 309/129		Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 231/90/117	OLM	GATT-1947	.466/.195/.0017**
7.2				Vgl. 5.2.	quad2 350/88		Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 231/90/117	OLM	GATT-1947	.208/.232/0.369
7.3		Machtverhältnis	Vgl. 5.3.	Vgl. 5.3.	quad3 217/221		Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 231/90/117	OLM	GATT-1947	-.537/.183/.003**
7.1.1.		Machtakkumulation	Vgl. 4	Vgl. 5.1.	quad1 309/129		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 231/207	SRM	GATT-1947	.667/.212/0.002**
7.2.1.				Vgl. 5.2.	quad2 350/88		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 231/207	SRM	GATT-1947	.023/.239/0.922
7.3.1.		Machtverhältnis	Vgl. 5.3.	Vgl. 5.3.	quad3 217/221		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 231/207	SRM	GATT-1947	-.570/.193/0.003**
7.1.2.		Machtakkumulation	Vgl. 4	Vgl. 5.1.	quad1 131/76		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 90/117	SRM	GATT-1947	-.503/.291/0.084*
7.2.2.				Vgl. 5.2.	quad2 165/42		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 90/117	SRM	GATT-1947	.951/.384/0.013**
7.3.2.		Machtverhältnis	Vgl. 5.3.	Vgl. 5.3.	quad3 118/89		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 90/117	SRM	GATT-1947	-.105/.283/0.712

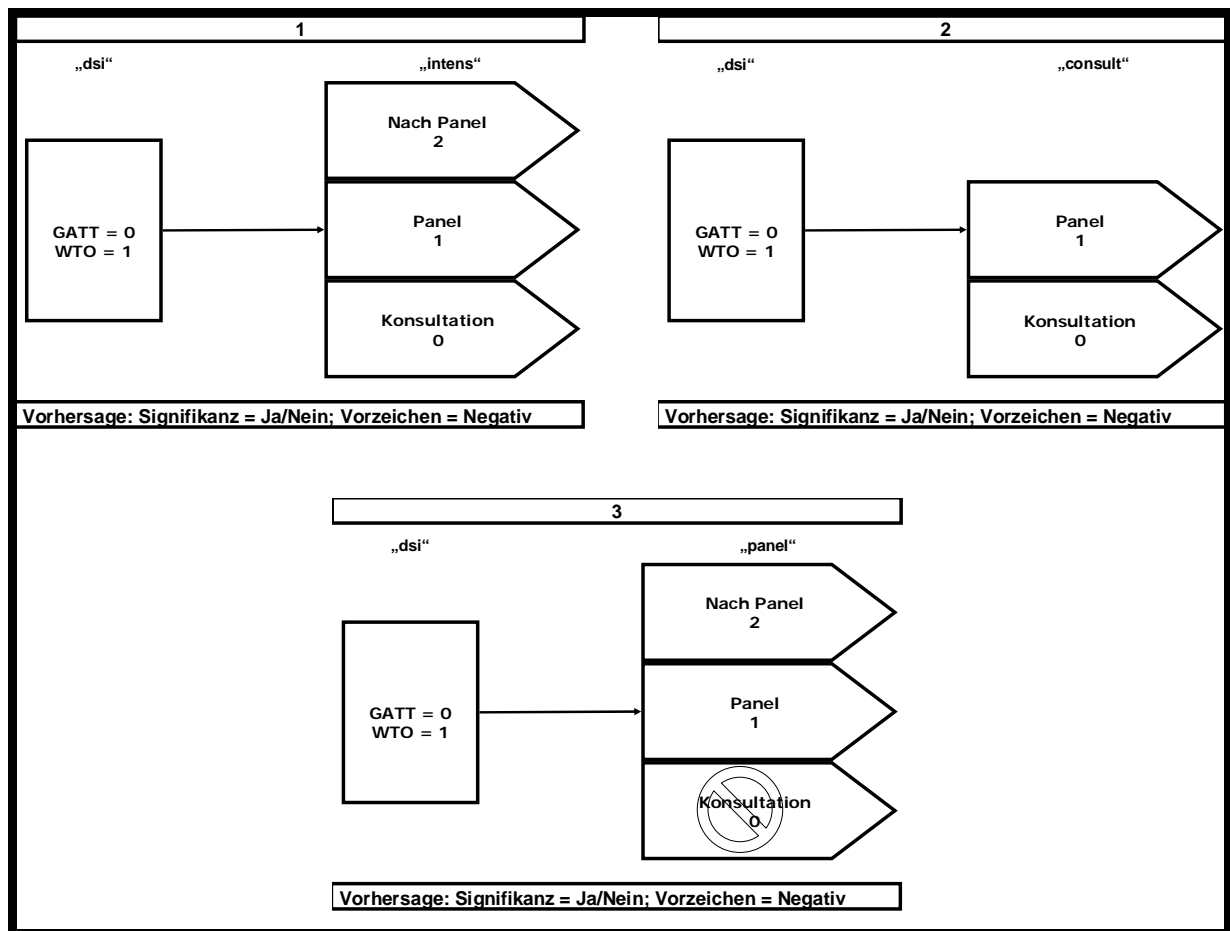


Tabelle 19: Macht und die Intensität von Handelskonflikten – Ergebnisse der statistischen Analysen des WTO-Datensatzes

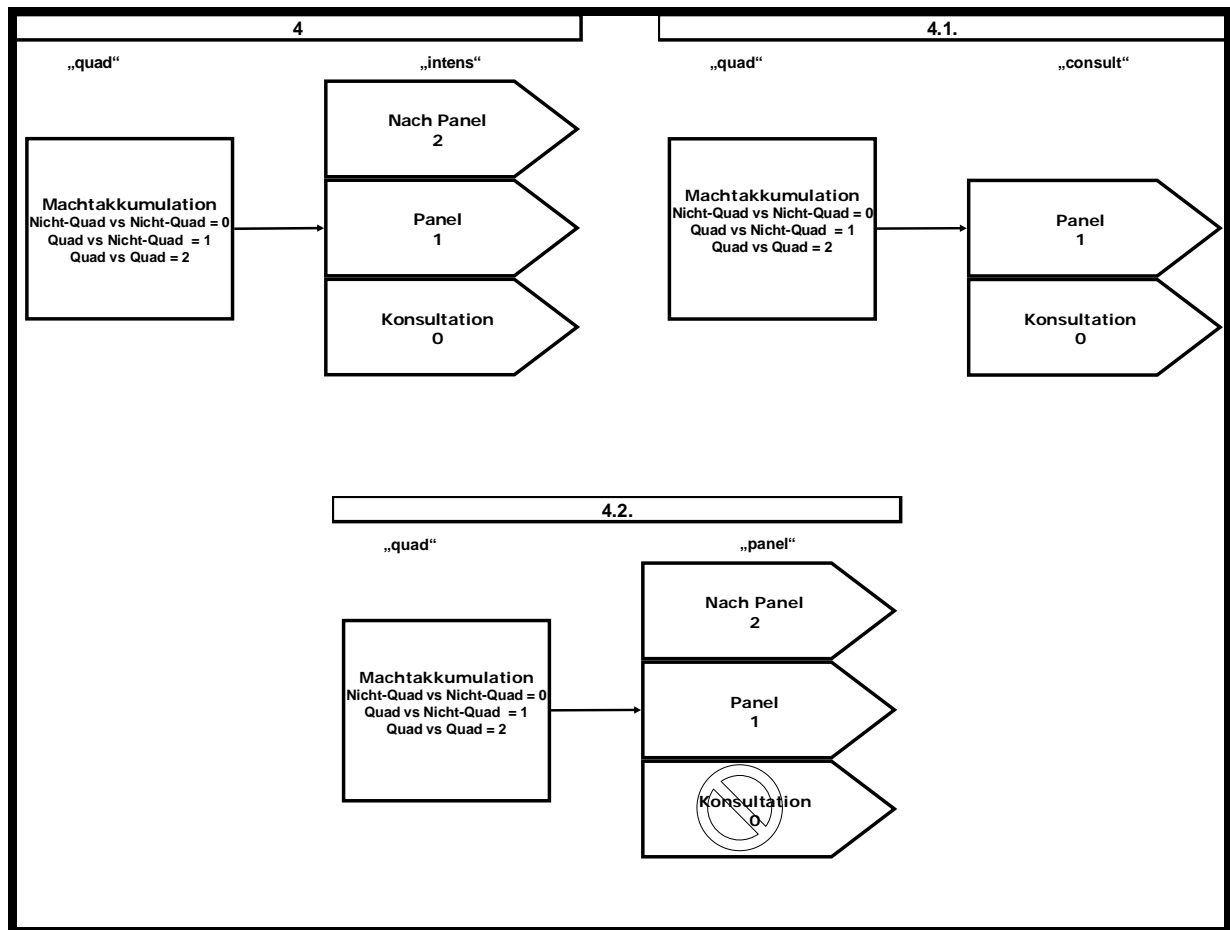
Modell	Hypothese Nummer:	Unabhängige Variable	Indikator unabhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variable	Unabhängige Variable Verteilung, erster Wert mit 0 kodiert, zweiter Wert mit 1 kodiert, dritter Wert mit 2 kodiert	Abhängige Variable	Indikator abhängige Variable	Operationalisierung der unabhängigen Variable	Abhängige Variable Verteilung, erster Wert mit 0 kodiert, zweiter Wert mit 1 kodiert, dritter Wert mit 2 kodiert	Ordered-Logit-Modell= OLM, Sequential Response Model – Logistische Regression '= SRM	Datensatz	Ergebnisse, 1. Wert=Koeffizient, 2. Wert=Standardfehler, 3. Wert=Signifikanzniveau
8.1	7	Machtakkumulation	Vgl. 4	Vgl. 4	quad 19/65/35	Intensität des Handelskonflikts	Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 44/68/7	OLM	WTO	.192/.279/0.492
8.2.					quad 19/65/35		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 44/75	SRM	WTO	.159/.288/0.582
8.3.					quad 10/43/22		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 68/7	SRM	WTO	.353/.641/0.582
9.1				Vgl. 5.1.	quad1 85/34		Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 44/68/7	OLM	WTO	.037/.407/0.927
9.2				Vgl. 5.2.	quad2 100/19		Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 44/68/7	OLM	WTO	-.477/.496//0.336
9.3		Machtverhältnis	Vgl. 5.3.	Vgl. 5.3.	quad3 54/65		Endstufe im DSV	Vgl. 4	intens 44/68/7	OLM	WTO	.183/.366/0.610
9.1.1.		Machtakkumulation	Vgl. 4	Vgl. 5.1.	quad1 85/34		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 44/75	SRM	WTO	-.075/.419/0.857
9.2.1.				Vgl. 5.2.	quad2 100/19		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 44/75	SRM	WTO	-.514/.505/0.309
9.3.1.		Machtverhältnis	Vgl. 5.3.	Vgl. 5.3.	quad3 54/65		Eskalation auf Konsultationsstufe	Vgl. 4.1.	consult 44/75	SRM	WTO	.295/.381/0.438
9.1.2.		Machtakkumulation	Vgl. 4	Vgl. 5.1.	quad1 54/21		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 68/7	SRM	WTO	.734/.812/0.366
9.2.2.				Vgl. 5.2.	quad2 65/10		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 68/7	SRM	WTO	.089/1.14/0.938
9.3.2.		Machtverhältnis	Vgl. 5.3.	Vgl. 5.3.	quad3 32/43		Eskalation auf Panelstufe	Vgl. 4.2.	panel 68/7	SRM	WTO	-.644/.803/0.422

## Anhang B: Grafische Darstellung der Modelle

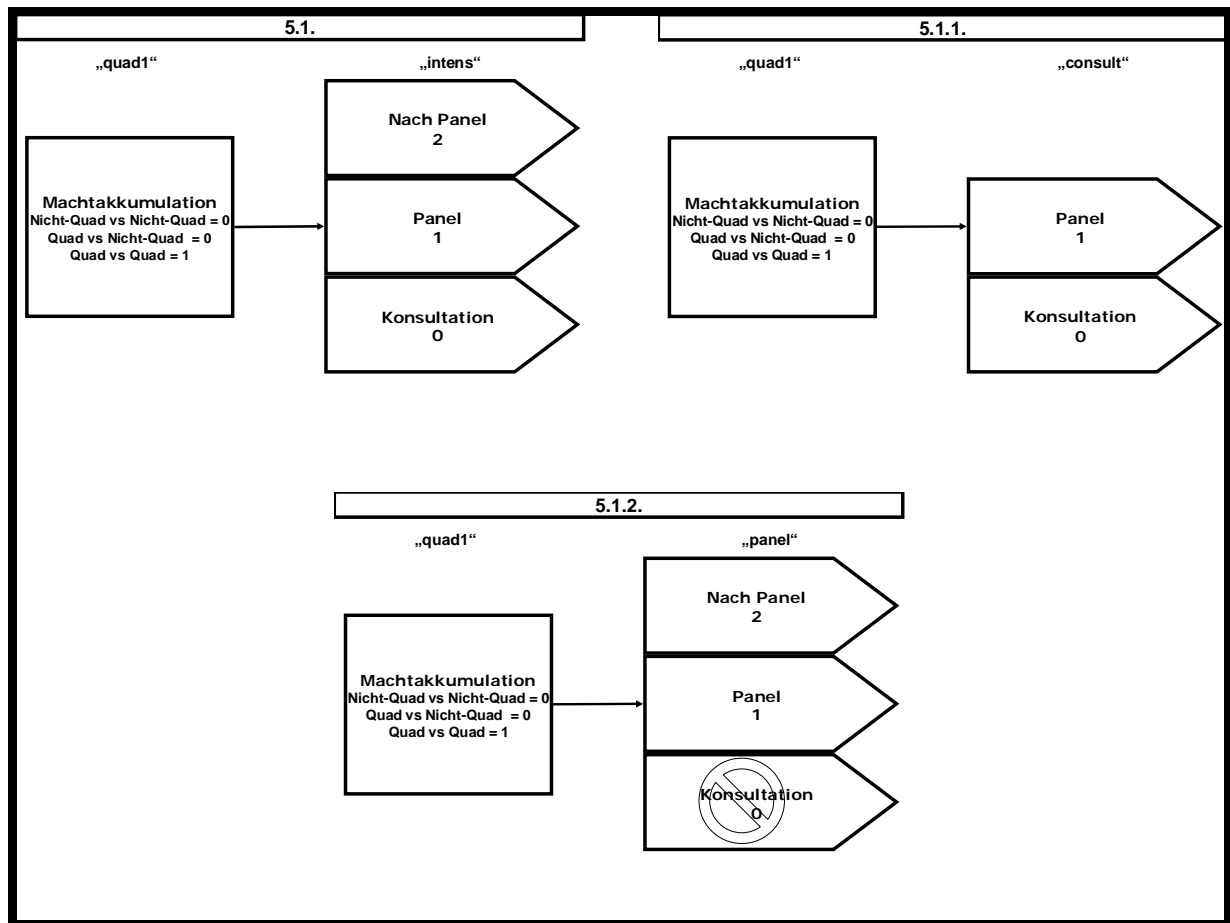
Abbildung 24: Modelle 1, 2, 3 – Einfluss des DSV auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz



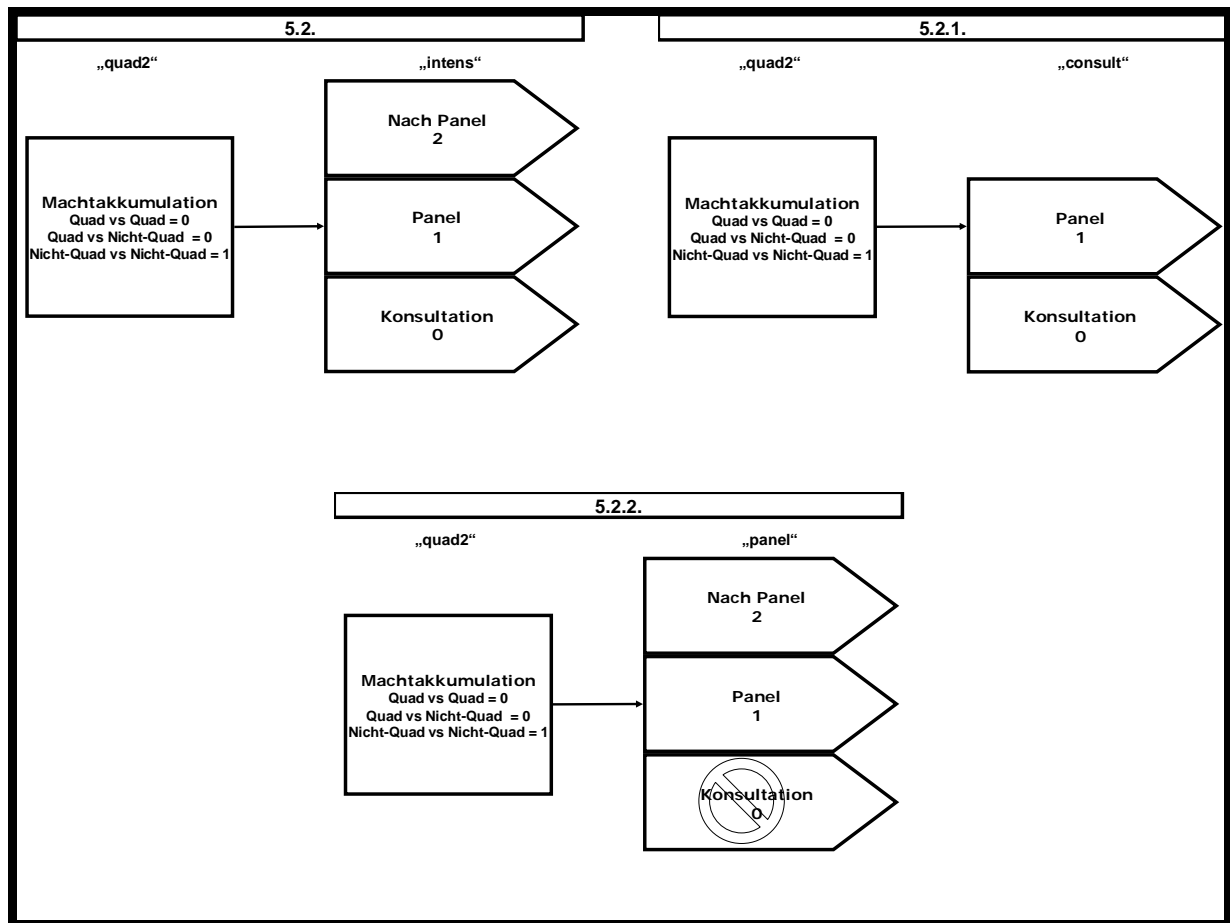
**Abbildung 25: Modelle 4, 4.1, 4.2 – Einfluss akkumulierter Macht auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz**



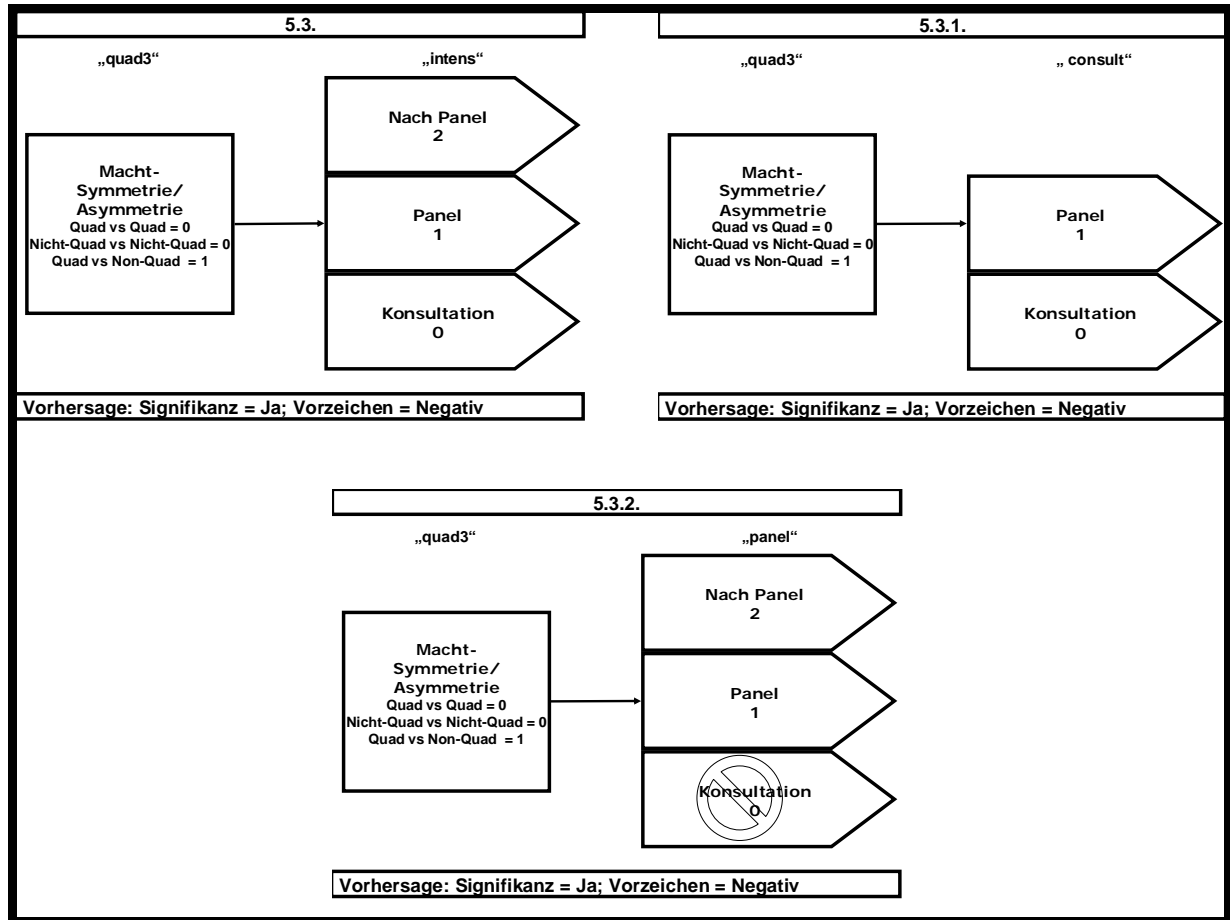
**Abbildung 26: Modelle 5.1, 5.1.1, 5.1.2 – Einfluss grosser Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz**



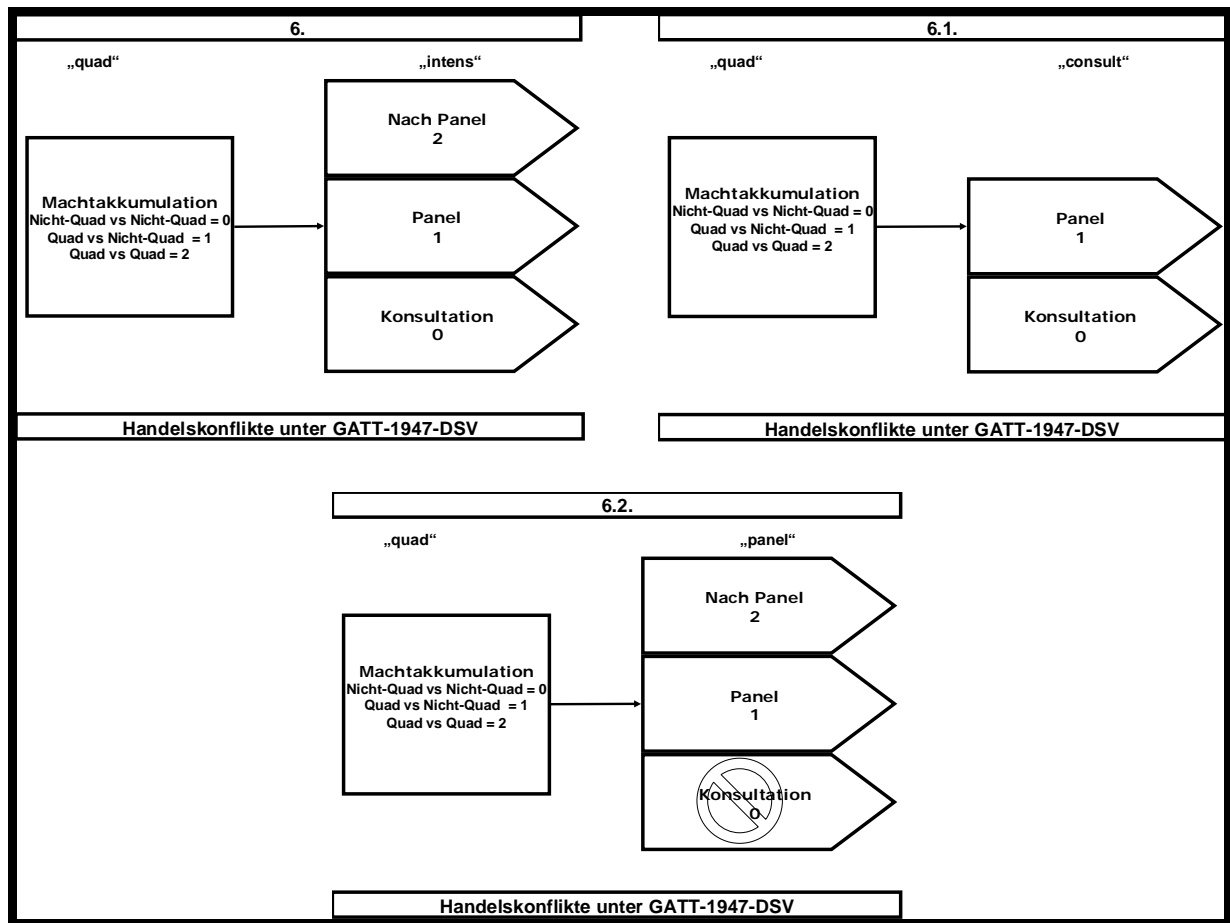
**Abbildung 27: Modelle 5.2, 5.2.1, 5.2.2 – Einfluss kleiner Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz**



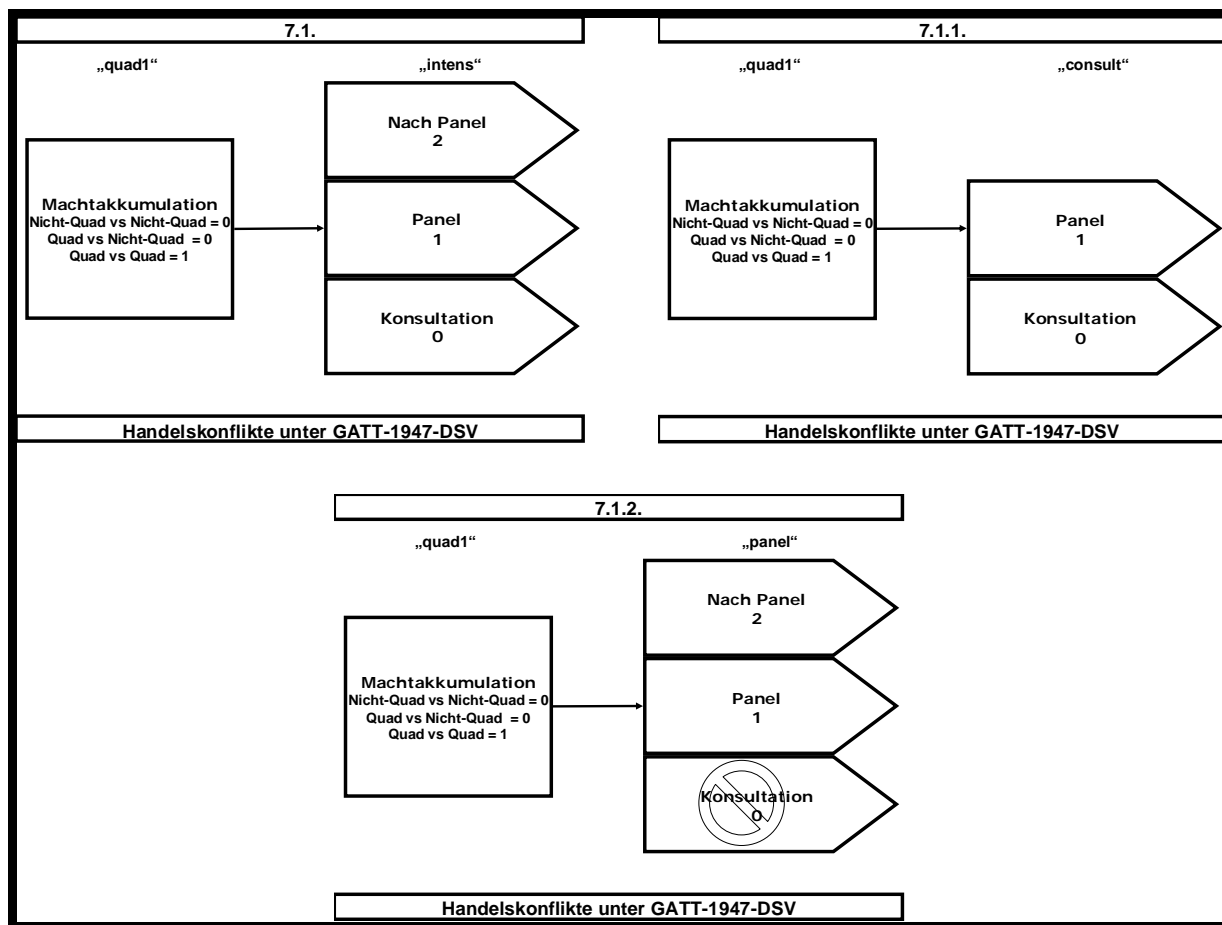
**Abbildung 28: Modelle 5.3, 5.3.1, 5.3.2 – Einfluss von Machtsymmetrie/Machtasymmetrie auf die Intensität von Handelskonflikten – Gesamtdatensatz**



**Abbildung 29: Modelle 6, 6.1, 6.2, Einfluss akkumulierter Macht auf die Intensität von Handelskonflikten – GATT-1947-Datensatz**

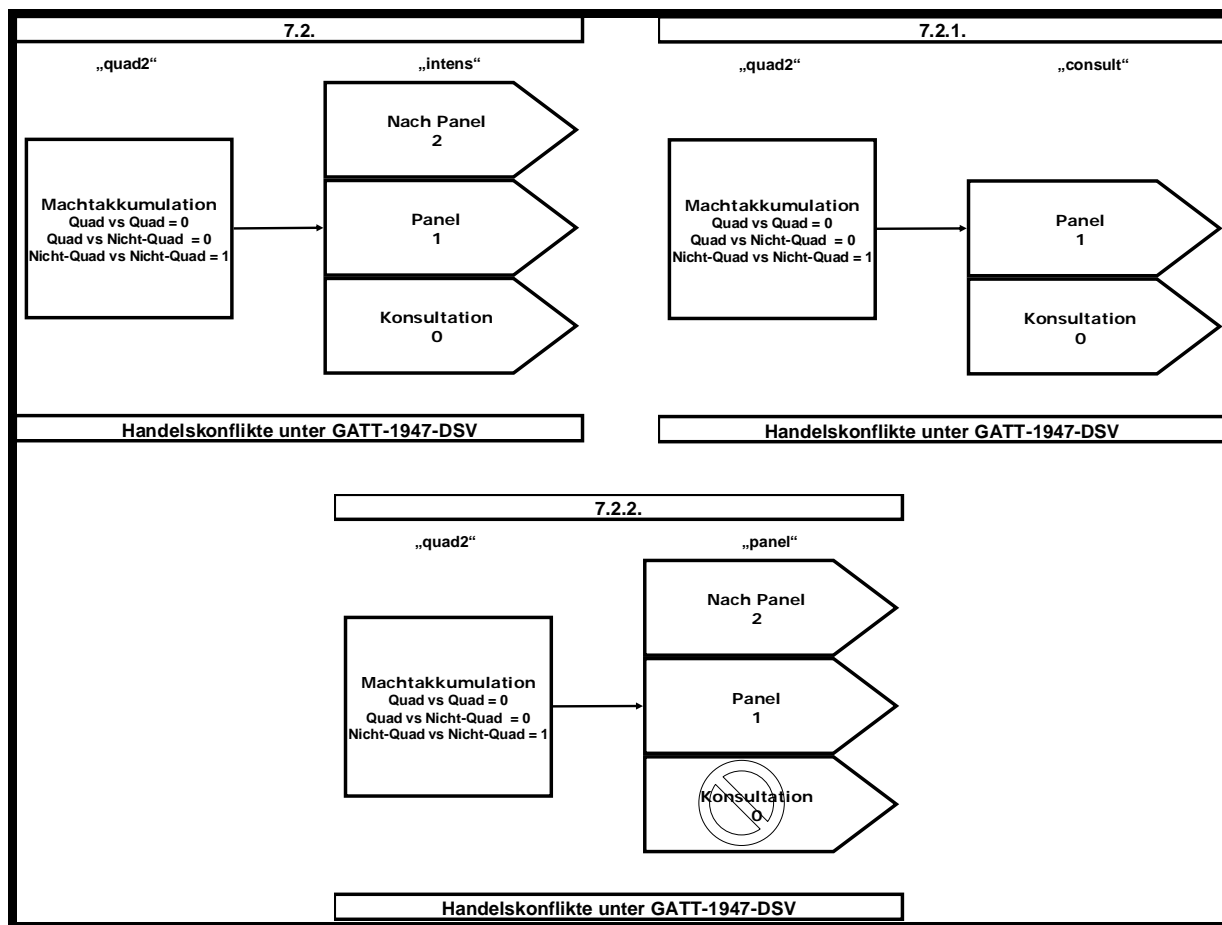


**Abbildung 30: Modelle 7.1, 7.1.1, 7.1.2 – Einfluss grosser Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – GATT-1947-Datensatz**

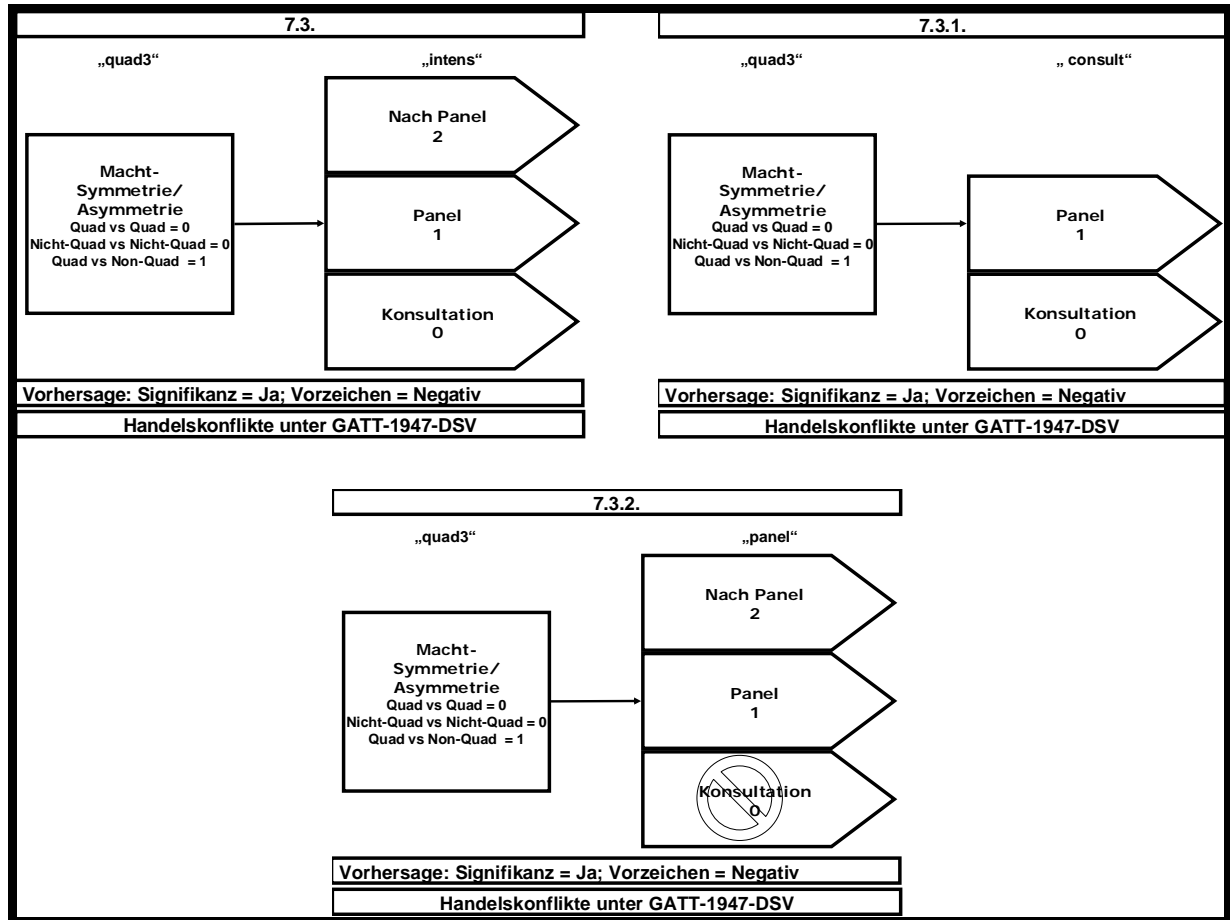




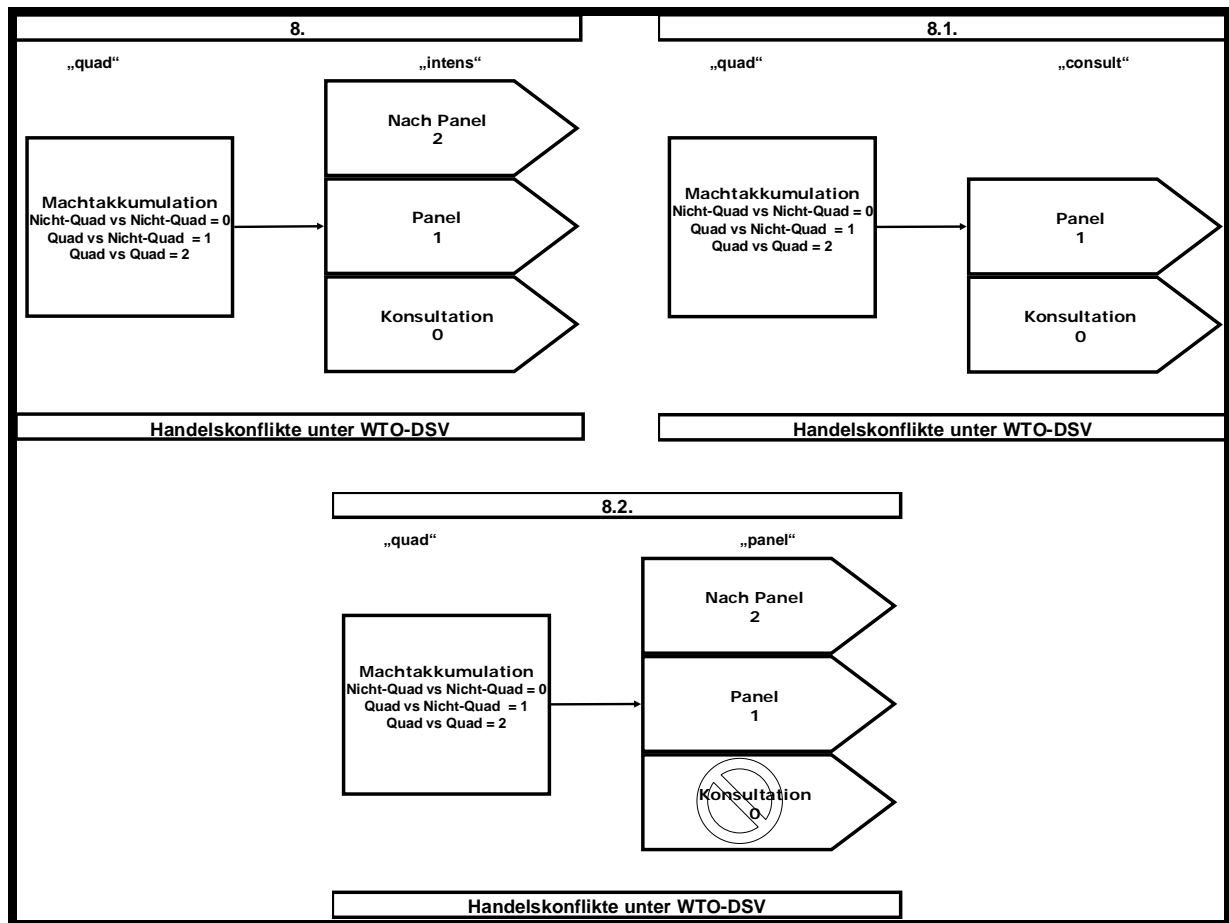
**Abbildung 31: Modelle 7.2, 7.2.1, 7.2.2 – Einfluss kleiner Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – GATT-1947-Datensatz**



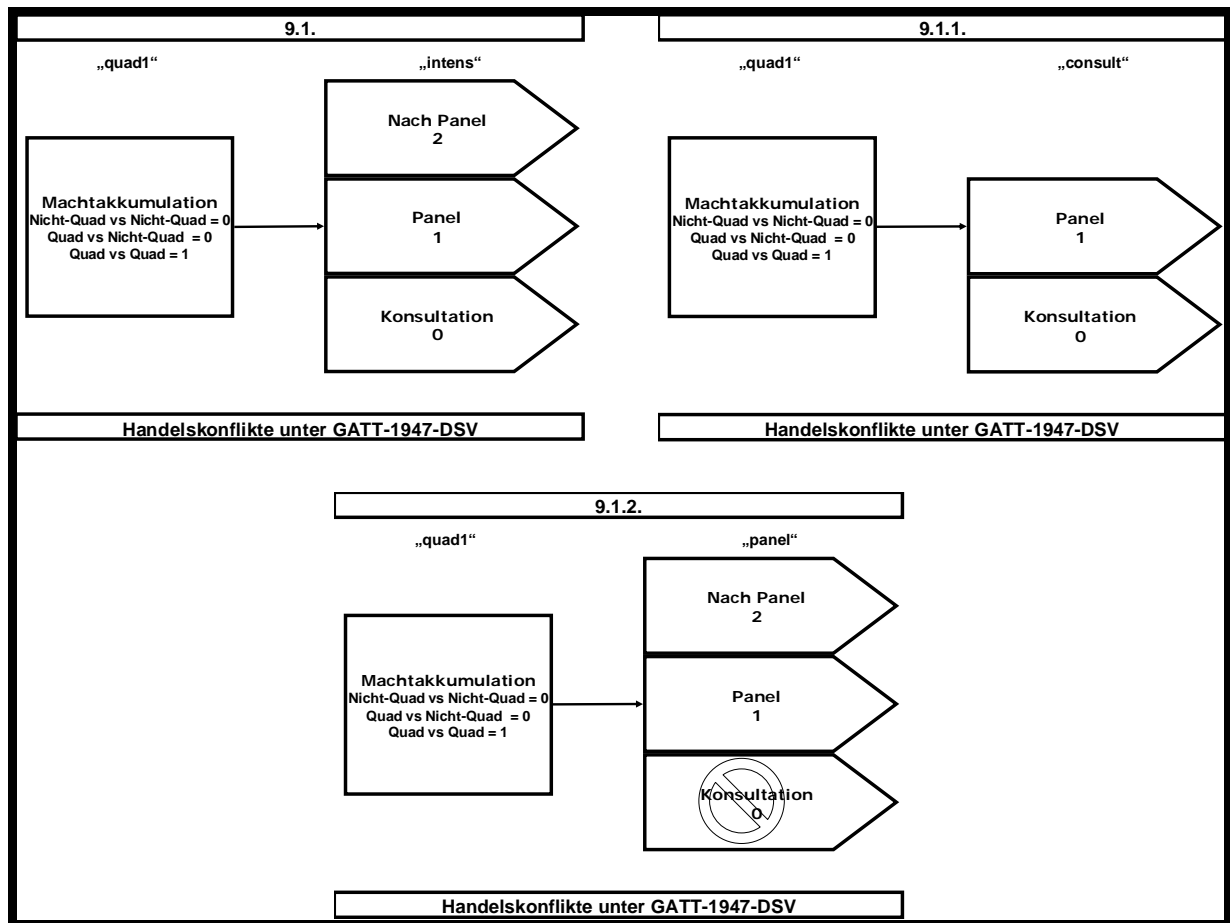
**Abbildung 32: Modelle 7.3, 7.3.1, 7.3.2 – Einfluss von Machtsymmetrie/Machtasymmetrie auf die Intensität von Handelskonflikten – GATT-1947-Datensatz**



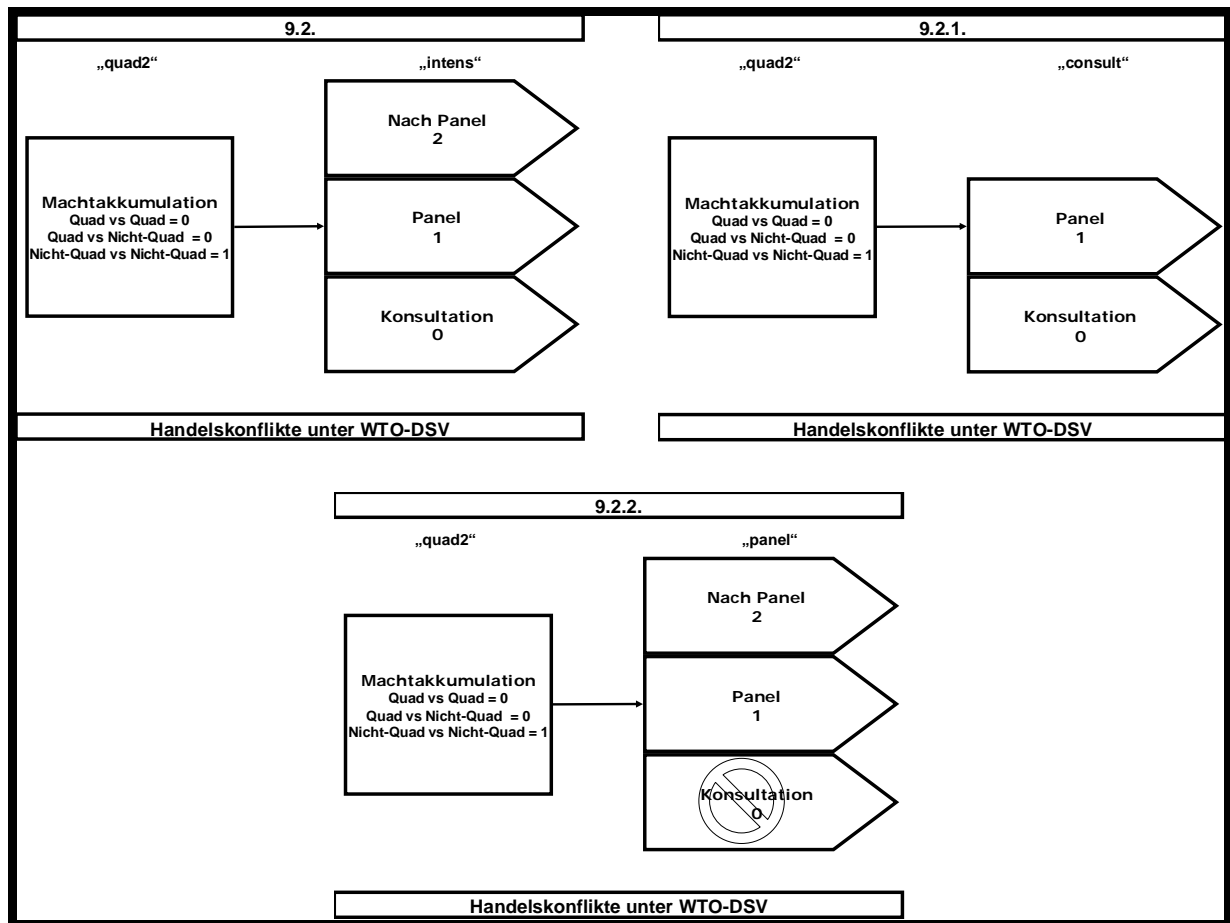
**Abbildung 33: Modelle 8, 8.1, 8.2 – Einfluss akkumulierter Macht auf die Intensität von Handelskonflikten – WTO-Datensatz**



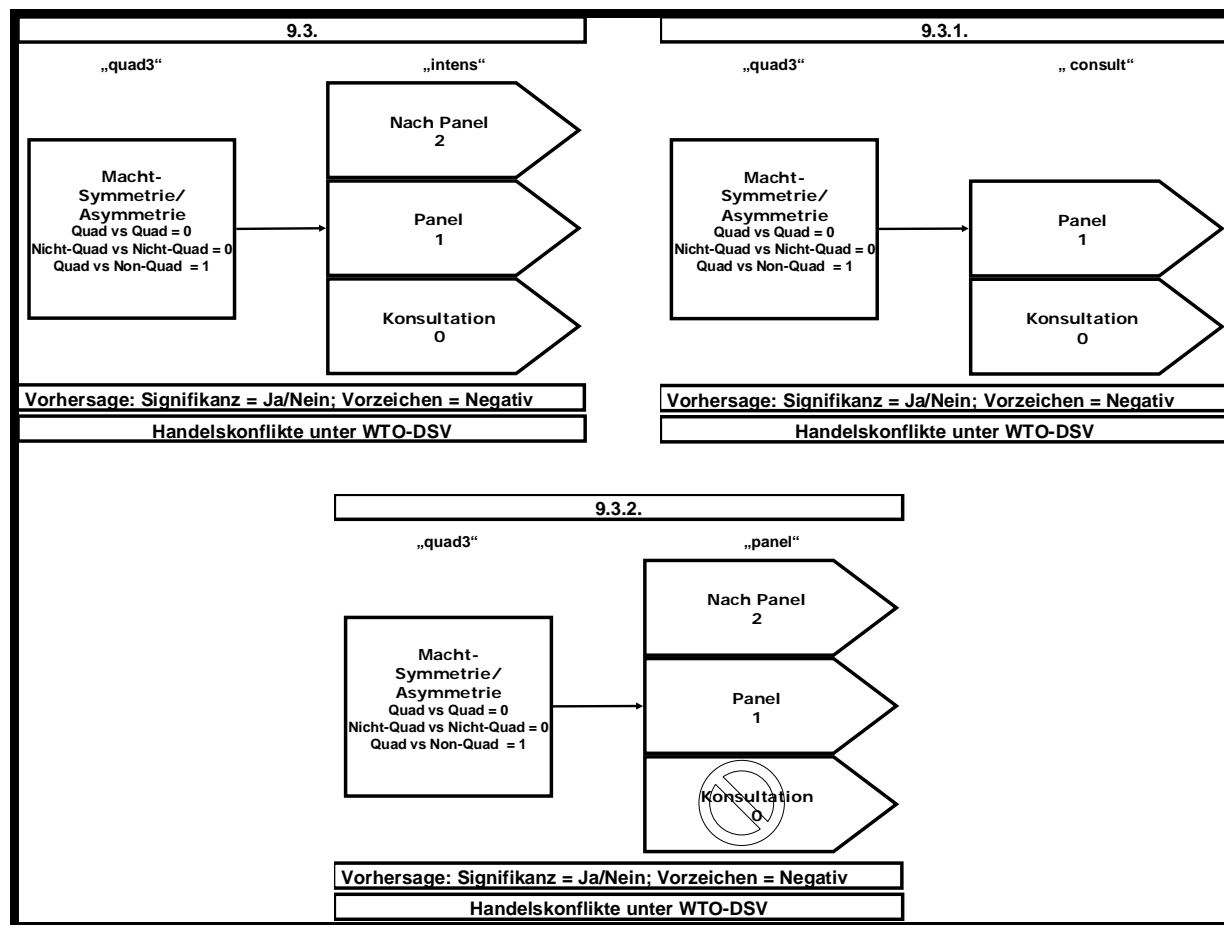
**Abbildung 34: Modelle 9.1, 9.1.1, 9.1.2 – Einfluss grosser Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – WTO-Datensatz**



**Abbildung 35: Modelle 9.2, 9.2.1, 9.2.2 – Einfluss kleiner Staaten auf die Intensität von Handelskonflikten – WTO-Datensatz**



**Abbildung 36: Modelle 9.3, 9.3.1, 9.3.2 – Einfluss von Machtsymmetrie/Machtasymmetrie auf die Intensität von Handelskonflikten – WTO-Datensatz**



# LEBENS LAUF

MICHAEL CEMERIN

\* 01.06.1971 IN CHAM (CH)

---

## BERUFLICHER WERDEGANG

---

10/01-dato	<i>Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Kompetenzzentrum für Public Management der Universität Bern</i>
10/01-dato	<i>Oberassistent (seit 07/05, davor Assistent) am Institut für Politikwissenschaft der Universität Zürich. Lehrstühle für Methoden der Politikwissenschaft und Internationale Beziehungen:</i>
10/01-dato	<i>Lehrbeauftragter der Universität</i>
02/03 - dato	<i>Wahlbeobachter bei diversen EU- und OSZE-Missionen:</i>
04/01-09/01	<i>Berater bei der Unternehmensberatung Arthur Andersen in Stuttgart (D), Bereich Government Services:</i>
08/00-02/01	<i>Wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Internationale Politik an der Universität Konstanz (D):</i>
12/96-07/97 & 05/98-07/00	<i>Wissenschaftliche Hilfskraft an der Universität Konstanz:</i>
03/96-10/96	<i>Arbeitsaufenthalt in Indien, Goethe-Institut Kalkutta:</i>
10/91-12/92	<i>Zivildienst am Kreiskrankenhaus Schorndorf (D)</i>

---

## AUSBILDUNG

---

10/01-11/04	<i>Promotionsstudium am Institut für Politikwissenschaft der Universität Zürich, Center for International and Comparative Studies:</i>  Abschluss: Dr. phil. (Prädikat: summa cum laude)
10/93-04/00	<i>Studium der Verwaltungswissenschaft, Universität Konstanz:</i> <ul style="list-style-type: none"><li>- Schwerpunkt 1: Politik und Verwaltung</li><li>- Schwerpunkt 2: Internationale Beziehungen</li></ul> Abschluss: Diplom-Verwaltungswissenschaftler
09/97-05/98	<i>Studienaufenthalt an der Rutgers University (USA):</i> Department of Political Science, Schwerpunkt in Public Policy und Internationalen Beziehungen
1989-1991	<i>Wirtschaftsgymnasium in Waiblingen (D):</i> Abschluss: Fachgebundene Hochschulreife, Wirtschaftswissenschaftliche Richtung

Zürich, 10. Februar 2006